UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

# LES DIFFICULTÉS DE L'INDUSTRIE BRITANNIQUE DEPUIS LA GUERRE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le Mercredi 8 Juin 1932, à 14 heures

PAR

**Guy VIENOT**

*Président :* M. AFTALION, *Professeur*

*Professeurs* { MM. RIST, LESCURE. } *Suffragants*

PARIS
A. PEDONE, ÉDITEUR
LIBRAIRE DE LA COUR D'APPEL ET DE L'ORDRE DES AVOCATS
13, Rue Soufflot, 13

1932

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547505_0074

# LES DIFFICULTÉS DE L'INDUSTRIE BRITANNIQUE DEPUIS LA GUERRE

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

# LES DIFFICULTÉS DE L'INDUSTRIE BRITANNIQUE DEPUIS LA GUERRE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le Mercredi 8 Juin 1932, à 14 heures

PAR

**Guy VIENOT**

*Président :* M. AFTALION, *Professeur*

*Professeurs* { MM. RIST, LESCURE. } *Suffragants*

PARIS
A. PEDONE, ÉDITEUR
LIBRAIRE DE LA COUR D'APPEL ET DE L'ORDRE DES AVOCATS
13, Rue Soufflot, 13

1932

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

## *INTRODUCTION*

La Grande-Bretagne traverse aujourd'hui une grave période de son histoire. Au mois de septembre dernier, elle fut contrainte d'abandonner l'étalon-or, elle vient de se convertir au protectionnisme et on assiste à l'heure actuelle à une profonde transformation : les yeux du monde entier sont fixés avec intérêt sur les nouvelles tendances qui se font jour chez nos voisins.

Il serait prématuré de faire dès maintenant des pronostics sur l'orientation que va prendre l'Angleterre dans les années qui vont suivre et sur la façon dont son économie va évoluer ; cependant on apercevra mieux la situation actuelle si l'on rappelle les conditions dans lesquelles l'industrie britannique s'est trouvée depuis la guerre. La situation difficile de celle-ci durant la dernière décade fit l'objet de commentaires variés en Angleterre ainsi qu'à l'étranger ; de nombreuses enquêtes d'un caractère officiel ou non furent entreprises en Grande-Bretagne, et des rapports très documentés furent publiés ; nous y avons eu maintes fois recours dans ce travail.

Dans cette étude des difficultés de l'industrie britannique depuis la guerre, nous insisterons sur la période qui a précédé la crise mondiale de 1930 : en effet cette crise a obscurci la situation particulière de l'industrie anglaise, et on voit moins nettement les raisons spéciales de son marasme : tandis que dans la période 1923-1929, les industries

étrangères d'une manière générale amélioraient peu à peu leur situation, au contraire l'industrie anglaise ne se relevait pas ou guère, et il est intéressant de voir ce qui empêcha ce relèvement.

Nous consacrerons notre première partie à étudier les difficultés générales contre lesquelles les industries de Grande-Bretagne eurent à lutter pendant les dernières années, et la seconde à la situation nouvelle que la dépréciation de la livre sterling et l'instauration du protectionnisme ont créée à l'industrie anglaise.

***

Nous voudrions rappeler ici très succinctement quels étaient les traits essentiels de l'économie britannique avant la guerre ; on saisira mieux ainsi dans la suite la situation durant ces dernières années.

On a fréquemment répété que l'Angleterre avait au XIXe siècle sacrifié son agriculture à son industrie, et on a décrit avec complaisance la disparition à peu près complète à cette époque de la classe des petits propriétaires fonciers, de la « yeomanry [1] », parallèlement à l'industrialisation progressive de la Grande-Bretagne : on fait généralement remonter celle-ci à la découverte des Darby au début du XVIIIe siècle, permettant d'employer la houille pour le traitement du minerai de fer ; la production de fonte qui n'était que de 68.000 tonnes en 1788 (et 25.000 tonnes en 1720) s'élevait à 1.347.000 tonnes en 1839 et dépassait 10 millions de tonnes en 1913 ; quant à l'industrie textile,

1. Mantoux , *La révolution industrielle au* XVIIIe *siècle*, « le yeoman est essentiellement un paysan propriétaire, un franc tenancier possédant un champ sur lequel il vit et qu'il cultive lui-même. Au-dessus de lui se trouve le squire, le gentilhomme campagnard, au-dessous de lui, le fermier.... ce qui distingue le yeoman c'est son indépendance ».

à la suite d'une série d'inventions au cours du XVIIIe siècle, elle prit un grand essor, devançant de loin toutes ses concurrentes des autres pays.

D'une façon générale on assista en Angleterre durant le XIXe siècle à un développement extraordinaire des industries appelées industries de base, c'est-à-dire, industrie charbonnière, industrie métallurgique, constructions mécaniques et maritimes, industrie textile.

La Grande-Bretagne avait réussi à combiner avec un « standard of life » plus élevé qu'aucun autre pays du monde un commerce d'exportation florissant, malgré un coût de production élevé ; elle devait cette heureuse position à l'avance de son industrie sur celles des pays étrangers ; elle était née la première et on n'avait pas cessé de la perfectionner ; la marine marchande britannique portait les produits anglais dans tous les pays du monde, et les larges placements de capitaux que la Grande-Bretagne faisait à l'extérieur lui procuraient de nombreuses commandes.

On a vécu pendant toute cette période dans une ère de prospérité sans précédent, dont les classes ouvrières profitèrent largement, c'était l'âge du « laissez-faire » et de l'individualisme ; à chaque entrepreneur était laissé le soin de développer sa propre entreprise et tout concourait à donner le succès à ceux qui se lançaient hardiment en avant avec leurs propres moyens ; les dépressions temporaires étaient suivies de périodes de prospérité plus intenses que les précédentes.

Mais cette croissance de l'industrie britannique au XIXe siècle ne se fit pas sans de profondes transformations dans la structure économique du pays ; alors qu'au début de ce siècle l'Angleterre formait encore une cellule assez homogène pour pouvoir à la rigueur se suffire à elle-même,

l'abandon progressif de la culture la fit dépendre de plus en plus de l'étranger pour sa nourriture, et les nouveaux et énormes besoins de l'industrie en matières premières telles que le cuivre, le coton, le caoutchouc, obligèrent la Grande-Bretagne qui ne les possédait pas à importer ces produits. A la fin du XIXe siècle on se trouvait donc en présence d'une situation complètement différente de celle qui existait au début, et comme le disait le professeur J.-H. Jones [1] : « Cette cellule homogène est devenue le monde entier, dont la Grande-Bretagne ne forme plus qu'une partie spécialisée, incapable de se suffire à elle-même en cas de besoin ».

Quelles étaient les conséquences de cette dépendance croissante de l'étranger ? La principale était la nécessité, de plus en plus vitale pour l'Angleterre, d'exporter les produits de son industrie ; sa vie matérielle, la nourriture de ses millions d'habitants dépendaient de son pouvoir exportateur, et celui-ci reposait sur la nette supériorité des produits manufacturés britanniques ; mais cette supériorité se conserverait-elle indéfiniment et l'avance de la Grande-Bretagne sur ses concurrents se maintiendrait-elle ? Dès la fin du XIXe siècle on vit la situaton se modifier par l'apparition de rivaux sérieux tels que les États-Unis et l'Allemagne, aussi la part britannique diminua-t-elle rapidement dans le commerce mondial : en 1871-75 elle était de 21,6 % ; en 1913, elle n'était plus que de 15,3 %.

On voit croître également le déficit de la balance commerciale (les exportations se sont montées en 1913 à 552,2 millions de livres sterling, mais les importations les ont dépassées de 146 millions) ; cet excédent des importa-

1. Is Unemployment Inevitable ? (Astor, Layton, Clay, Jones etc...) v. p. 186.

tions sur les exportations était payé par le revenu des frets (94 millions de livres), par les commissions des banquiers, par les intérêts des capitaux placés à court terme (25 millions), par les revenus tirés des capitaux britanniques placés à l'étranger (210 millions) et autres sources (10 millions) ; la balance des comptes anglaise présentait donc encore en 1913 un fort excédent de 193 millions de livres (excédent qui sera d'ailleurs presque entièrement replacé à l'étranger, suivant la politique traditionnelle de la Grande-Bretagne). Ces quelques chiffres montrent que dès avant la guerre l'Angleterre vivait sur les revenus de ses anciens capitaux placés à l'étranger et qu'elle s'accoutumait à consommer plus qu'elle ne produisait, mais ils montrent également l'importance prépondérante des exportations pour nos voisins, celles-ci servant à payer la plus grande partie des importations. On s'explique ainsi l'attention qui était portée dès avant la guerre à la situation de l'industrie.

Déjà durant cette période il ne manquait pas de prophètes pous dénoncer le danger et pour prédire les nombreuses difficultés qui viendraient assaillir l'industrie anglaise ; outre la concurrence des États-Unis et de l'Allemagne déjà indiquée, on signalait l'industrialisation croissante des autres pays et on commençait à voir approcher le jour où les anciens marchés de la Grande-Bretagne se fermeraient devant elle ; des barrières douanières s'élevaient partout pour protéger des industries qui bientôt deviendraient des concurrentes de l'industrie britannique ; même le marché intérieur se voyait devenir la proie des étrangers en ce qui concernait les industries nouvelles que l'Angleterre délaissait, s'acharnant sur celles dites « de base ».

Malgré ces indices fâcheux pour l'avenir, la situation ne se modifiait que lentement, et elle était le plus souvent prospère, l'homme d'affaires était généralement optimiste malgré les troubles sociaux et les conflits industriels qui commençaient à s'annoncer.

---

# PREMIÈRE PARTIE

# CHAPITRE PREMIER

## § 1er

### Bouleversement du commerce international après la guerre

Toutes les difficultés que l'industrie anglaise a rencontrées après la guerre peuvent être rattachées à une cause principale : le bouleversement de la production et des échanges dans le monde, qui fût la conséquence du conflit mondial.

La Grande-Bretagne étant dans la dépendance de l'étranger pour une grande partie de ses approvisionnements en denrées alimentaires et matières premières, est par là même obligée d'exporter largement les produits de son industrie ; elle devait donc se ressentir vivement de la transformation radicale du commerce international à laquelle on assista après la guerre. Il aurait fallu que l'Angleterre s'adaptât à toutes les conditions nouvelles, aux changements qui s'étaient produits dans la demande des marchés étrangers, mais elle le négligea : ceci explique le déclin des exportations anglaises et le chômage chronique dont a souffert la Grande-Bretagne depuis la Guerre. Nous examinerons au cours de cet ouvrage les raisons qui empêchèrent cette adaptation ou qui la rendirent insuffisante, nous voulons maintenant indiquer brièvement les grandes lignes de cette transformation des marchés étrangers après la guerre.

Un premier bouleversement profond résulta de l'appauvrissement de l'Europe ; le conflit avait causé la destruction d'une grande quantité de richesses, l'actif de l'Europe était diminué d'une façon très importante et son pouvoir d'achat en était considérablement restreint ; aussi, pendant les premières années d'après-guerre, fût-elle une moins bonne cliente qu'autrefois pour la Grande-Bretagne. L'Allemagne, notamment, qui en 1913 était après l'Inde le plus gros importateur de marchandises anglaises, réduisit beaucoup ses importations après la guerre. En 1920, la part de l'Allemagne dans les exportations anglaises tombait à 1,63 % (contre 7,74 % en 1913), la Russie bouleversée et appauvrie par la révolution fut incapable d'acheter à l'Angleterre comme auparavant (en 1913, 3,45 % des exportations britanniques étaient absorbées par elle, en 1920, 0,90 % seulement), certes dans la suite ces pays augmentèrent de nouveau leurs importations d'origine britannique, mais leur diminution passagère avait créé des troubles sérieux dans le commerce international.

Malgré l'importance de ce facteur, on a peut-être eu trop de tendance en Grande-Bretagne à considérer l'appauvrissement de l'Europe comme la cause principale du déclin des exportations anglaises ; ce qui était peut-être plus grave, c'est que de nouvelles industries concurrentes étaient nées.

De nouveaux états avaient été créés par la division des anciens états centraux et ils voulurent s'industrialiser à outrance pour se suffire à eux-mêmes ; d'autre part, les pays dont le territoire avait été réduit voulurent multiplier la capacité de production de leur industrie sur le territoire restant (ils ont souvent bénéficié d'une main-d'œuvre à bon marché). D'ailleurs en dehors de l'Europe la

guerre a également développé l'industrialisation de pays tels que : l'Australie (industrie lainière), l'Inde, le Brésil, l'Argentine, le Chili, etc..., tous gros clients de la Grande-Bretagne.

Le développement du nationalisme fit que toutes ces nouvelles industries furent protégées par des barrières douanières élevées. La vague de protectionnisme ne prit pas seulement dans les états ayant à protéger des industries jeunes ; on a assisté depuis la guerre à un mouvement général d'élévation des barrières douanières dans tous les pays, malgré les nombreuses conférences internationales se terminant par des vœux libre-échangistes. Ce protectionnisme qui, chose paradoxale, prenait un caractère de plus en plus accentué au fur et à mesure que grandissaient les facilités et la rapidité des transports, fit un tort considérable à la Grande-Bretagne. Il faut cependant remarquer que l'Angleterre, grâce à son système en grande partie libre échangiste (jusqu'à la fin de 1931) a vu en général ses produits admis sur les marchés étrangers dans des conditions au moins aussi favorables que celles faites à des produits similaires d'autres pays ; presque toujours elle a été favorisée du tarif le plus bas dans les pays ayant un double tarif, et dans ceux admettant la clause de la nation la plus favorisée, elle l'a presque toujours obtenue ; cependant, bien qu'il apparaisse généralement que la Grande-Bretagne ait été privilégiée en ce qui concerne les barrières douanières élevées partout depuis la guerre, il n'en est pas moins vrai qu'elle a beaucoup souffert de cette tendance actuelle de nombre de pays à vouloir se suffire à eux-mêmes et à se protéger par des tarifs douaniers contre les importations de produits manufacturés.

Le chaos monétaire qui suivit la guerre fut une des cau-

ses les plus importantes du bouleversement du commerce international. Les exportations des pays dont la monnaie se dépréciait bénéficiaient d'une prime de change (aussi longtemps tout au moins que les prix intérieurs ne s'élevaient pas dans la proportion où la valeur extérieure de la monnaie diminuait) ; mais surtout, et ce fut le trouble le plus grave, ces pays voyaient leur pouvoir d'achat extérieur grandement diminué et ils furent obligés de réduire leurs importations, causant ainsi un dommage aux pays exportateurs tels que la Grande-Bretagne.

Ces troubles monétaires changèrent les conditions de la production dans de nombreux pays. Une monnaie ne se déprécie pas indéfiniment ; ou bien elle tombe à zéro comme dans le cas de l'Allemagne, ou bien elle est stabilisée à un certain niveau et alors les prix intérieurs s'adaptent aux prix extérieurs ; cela entraîne, soit la suppression pure et simple (monnaie tombant à rien), soit la réduction (stabilisation à un niveau inférieur) de toutes les charges fixes et notamment de la dette publique intérieure ; ce fait a été quelquefois un facteur important de diminution du coût de production.

Il faut d'ailleurs remarquer que la rançon de cette dépréciation monétaire a été dans plusieurs cas un taux exhorbitant de l'intérêt, en raison de la pénurie des capitaux ; de plus l'industrie fut obligée de supporter tous les impôts en raison de la disparition de la classe des rentiers.

Outre cette diminution du pouvoir d'achat de nombreux pays pendant une longue période, dûe à des troubles monétaires' les pays agricoles ont été en maintes occasions dans une situation économique peu brillante et leur pouvoir d'achat en fut également diminué.

Mais surtout, et ce fait a une très grande importance, les

courants des échanges commerciaux ont été complètement modifiés par la guerre ; l'impuissance de l'Europe à exporter durant le conflit amena ses clients habituels à se tourner vers d'autres fournisseurs ou à développer leur production intérieure ; c'est ainsi notamment que pendant la guerre l'industrie textile japonaise reçut une impulsion vigou reuse, grâce à l'interruption des relations commerciales de la Grande-Bretagne avec les marchés extérieurs (l'Inde et la Chine développèrent également leur industrie textile).

Les relations commerciales de l'Angleterre avec ses clients furent aussi affectées par les troubles politiques qui secouèrent certains pays, les exportations à destination de la Chine en furent sérieusement touchées ; le commerce avec l'Inde fût atteint par la campagne nationaliste et anti-britannique, l'Égypte également fut agitée par des troubles qui eurent leur répercussion sur son commerce avec la Grande-Bretagne. L'importance de tous ces faits a été considérable.

Ainsi la guerre a produit de très grands changements dans les conditions de la production et du commerce dans le monde. Ils étaient décrits tout récemment dans un rapport de l'Association des Armateurs de Liverpool [1] : « Toute l'histoire de l'industrie et du commerce britanniques jusqu'à la guerre a été une perpétuelle adaptation et la guerre rendit plus que jamais essentiels les progrès dans cette voie. De nouvelles conditions naissaient sur presque tous les marchés. De nouvelles sources de production se développaient, les besoins et le pouvoir d'achat de certains marchés subissaient des changements radicaux, et dans le monde entier l'offre et la demande devenaient plus mobiles ; on ne pouvait faire face à ce nouvel état de choses

1. Février 1932.

que par une adaptation, non seulement dans les salaires et dans le travail, mais aussi dans l'organisation de la production et par là-même dans la productivité du travail ».

L'Angleterre ne s'est pas adaptée à la nouvelle situation. Elle prit des mesures financières énergiques après la guerre, et restaura le Gold Standard au pair ancien. Il aurait fallu que des mesures aussi sévères fussent prises dans l'industrie, que l'on s'attachât à diminuer les prix de revient pour pouvoir soutenir la concurrence des industries rivales. Mais on n'a pas fait cet effort d'adaptation.

La grave crise de 1920-21 avait secoué le monde et accentué le bouleversement du commerce international, cependant la plupart des pays se relevèrent peu à peu, apaisèrent leurs troubles monétaires et connurent en général de 1924 ou 1925 jusqu'à 1930 une période de prospérité. La Grande-Bretagne au contraire, en raison de son manque d'adaptation aux nouvelles conditions de la production et des échanges, vit ses industries de base rester constamment déprimées ; elle souffrit d'un chômage chronique extrêmement aigu et cette fâcheuse situation s'aggrava encore durant la crise mondiale actuelle.

## § II.

## Le commerce extérieur de la Grande-Bretahne depuis la guerre

Le déclin des exportations, le caractère de plus en plus déficitaire de la balance commerciale, le chômage chronique sévissant principalement dans les industries exportatrices (vieilles industries de base) sont les indices les plus manifestes de la fâcheuse situation britannique depuis la guerre, conséquence d'un manque d'adaptation aux nouvelles conditions créées par le conflit mondial.

La prépondérance anglaise sur les marchés extérieurs fut à son apogée vers 1871-75 ; le commerce extérieur représentait alors 21,6 % de celui du monde entier et bien que cette situation se soit modifiée dans la suite, en raison notamment de la concurrence grandissante de l'Allemagne et des États-Unis, « l'Angleterre a conservé jusqu'à la guerre la première place parmi les grandes nations commerçantes et de 1880 à 1913 ses exportations ont augmenté régulièrement de 3 % chaque année [1] ».

Si l'on considère les chiffres des exportations et des importations britanniques depuis 1920 (il s'agit ici des exportations et des importations nettes, c'est-à-dire non compris les réexportations) et qu'on les compare à ceux de 1913, on voit immédiatement une augmentation considérable par rapport à l'avant-guerre ; les exportations qui en 1913 sont montées à 525 millions de livres sterling dépassaient 1.300 millions en 1920, elles diminuaient ensuite : 800 millions en 1924 [2], 773 millions en 1925, 723 millions en 1928, 571 millions seulement en 1930 (crise économique mondiale) et 389 millions de livres sterling en 1931 (soit une diminution de 31,8 % par rapport à 1930).

Les importations s'élevaient en 1913 à 659 millions de livres sterling, à 1.710 millions en 1920 ; elles baissaient ensuite : 1137 millions en 1924, 958 milions en 1930 et 798 millions en 1931.

On voit donc, si l'on se contente d'un examen superficiel des chiffres, un accroissement considérable des exportations et des importations pendant le boom de 1920, et une diminution ensuite, diminution qui devint très accentuée durant la crise mondiale de 1930-1931.

1. Pouyanne, *Revue d'Economie Politique*, mars-avril 1928.
2. Depuis le 1er avril 1923 les statistiques du commerce extérieur comprennent les mouvements de marchandises entre l'Etat Libre d'Irlande et la Grande-Bretagne (et l'Irlande du Nord).

Mais les chiffres du commerce extérieur de l'Angleterre que nous venons de citer ne sont pas par eux-mêmes très significatifs, étant donné les grandes variations de prix survenues durant toute cette période.

La première qualité d'une unité de mesure est de demeurer invariable, or la valeur de la livre varia considérablement. Pour voir sous son vrai jour le mouvement des exportations et des importations, il faut éliminer ces changements dans les prix et considérer le commerce extérieur, non plus en valeur, mais en nature.

Le *Board of Trade Journal* a calculé un indice du volume des exportations (exportations en nature) pour la période 1920-22 en affectant l'indice 100 à l'année 1913.

| | | |
|---|---|---|
| 1913 | = | 100 |
| 1920 | = | 71 |
| 1921 | = | 50 |
| 1922 | = | 69 |

La Commission Balfour donnait l'indice suivant pour les années 1923 et 1924.

| | | |
|---|---|---|
| 1913 | = | 100 |
| 1923 | = | 79 |
| 1924 | = | 80 |

et Sir Philip Cunliffe-Lister fournissait les chiffres suivants :

| | | |
|---|---|---|
| 1913 | = | 100 |
| 1924 | = | 76,1 |
| 1925 | = | 76 |
| 1926 | = | 67,9 |

S'il ne faut pas prendre ces indices absolument à la lettre étant donné la difficulté d'éliminer les variations de prix de chaque article, ils n'en sont pas moins intéressants car ils dénotent bien la diminution considérable du volume des exportations anglaises dans les premières années qui suivirent la guerre : en 1921 ces exportations n'étaient que la

moitié environ de ce qu'elles étaient en 1913, et en 1924-1925 elles s'élevaient à peu près aux 3/4 de leur niveau de 1913[1].

Il est d'ailleurs plus intéressant d'étudier le mouvement des exportations depuis 1924, car les premières années d'après la guerre ne sont guère caractéristiques, le monde entier était alors bouleversé et on ne peut apercevoir d'une façon nette les traits particuliers de la situation britannique, on s'accorde souvent pour dire que l'année 1924 peut être considérée comme la première année normale depuis la guerre.

Pendant les années postérieures à 1923-24 on a vu une amélioration progressive des exportations britanniques (à l'exception toutefois de l'année 1926 : grève charbonnière et grève générale) mais la crise mondiale qui éclata en 1930 et dans laquelle nous sommes encore plongés, arrêta net cette tendance ; l'indice suivant calculé par le *Board of Trade*, indique d'une façon très claire ces mouvements :

*Volume des exportations de marchandises du Royaume-Uni (non compris les réexportations)*

| | | |
|---|---|---|
| 1913 | | 100 |
| 1924 | | 76,1 |
| 1925 | | 75,5 |
| 1926 | | 67,7 |
| 1927 | | 77,8 |
| 1928 | | 79,6 |
| 1929 | | 82,2 |
| 1930 | | 67,5 |
| 1931 | 1er trimestre | 52.6 |
| — | 2e | 50,1 |
| — | 3e | 50,0[2] |

Les exportations de 1913 étaient donc supérieures de

1. A vrai dire l'année 1913 ne peut pas être considérée tout à fait comme une année normale d'avant la guerre, car elle fut exceptionnellement bonne, ce fut la crête de la vague de prospérité qui suivit la crise de 1907-1908.

2. Nous n'indiquons ici le mouvement des exportations que pour les 9 premiers mois de 1931 jusqu'à l'abandon de l'étalon-or.

31,4 % à ce qu'elles furent en 1924, et malgré la progression importante des exportations durant les trois années 1927, 1928, 1929, on était cependant encore loin du niveau qu'elles atteignaient en 1913 (le maximum fut en 1929, 82,2 % du volume des exportations de 1913), en 1930 le volume des exportations britanniques fut inférieur de 32 % environ à son niveau de 1913, et en 1931 la Grande-Bretagne n'exportait en volume que la moitié environ de ce qu'elle exportait en 1913.

D'ailleurs, s'il est intéressant de rapprocher les exportations d'après guerre de celles de 1913 la comparaison offre cependant des dangers, car à des intervalles de temps aussi éloignés (18 années entre 1913 et 1931) des changements dans l'espèce, la qualité, etc... des marchandises se sont produits et il est ainsi très difficile d'éliminer les variations survenues dans les prix. C'est pourquoi le *Board Of Trade* a calculé un indice des exportations en volume en prenant comme année de base l'année 1924 (1924 = 100). On a donc ramené les prix pendant les années suivantes aux prix de 1924.

| | | |
|---|---|---|
| 1924 | = | 100 |
| 1925 | = | 99, 3 |
| 1927 | = | 102, 3 |
| 1928 | = | 104, 7 |
| 1929 | = | 108, 3 |
| 1930 | = | 88, 7 |
| 1931 (9 premiers mois) [1] | = | 67, 6 |

Cet indice calculé par le *Board Of Trade* nous montre comme l'indice précédent, la tendance favorable des exportations anglaises en 1927, 1928 et 1929 et l'effondrement qu'entraîna la crise mondiale.

1. L'indice donné (pour les neuf premiers mois de 1931 (jusqu'à l'abandon de l'étalon-or) a été calculé en rapportant les prix durant cette période aux prix des neuf premiers mois de 1924, ceux-ci furent inférieurs de 1,2 % environ à la moyenne de l'année 1924 toute entière.

Ces indications sont encore plus intéressantes si on en rapproche les statistiques des importations. Nous donnons ci-dessous un indice représentant le volume des importations en nature ; années de base 1913 et 1924 (il s'agit des importations conservées en Grande-Bretagne, c'est-à-dire non compris les produits importés et ensuite réexportés ; on sait que ce commerce d'entrepôt est très important en Angleterre).

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1913 | | 100,0 | 1924 | | 100,0 |
| 1924 | | 106,2 | 1925 | | 103,9 |
| 1925 | | 110,3 | 1926 | | 108,6 |
| 1926 | | 115,3 | 1927 | | 111,2 |
| 1927 | | 118,1 | 1928 | | 107,8 |
| 1928 | | 114,4 | 1929 | | 114,0 |
| 1929 | | 121,0 | 1930 | | 111,0 |
| 1930 | | 118,3 | 1931 | 1er trim. | 106,2 |
| 1931 | 1er trim. | 112,7 | — | 2e — | 108,9 |
| — | 2e — | 115,6 | — | 3e — | 109,6 |
| — | 3e — | 116,4 | | | |

On voit, de même que pour les exportations, une augmentation du volume des importations dans les années précédant la crise mondiale actuelle. Cependant les deux mouvements étaient hors de proportion l'un avec l'autre, car en 1929, les importations étaient supérieures de 21 % à leur niveau de 1913, tandis que les exportations étaient inférieures de 18 %, et si on compare l'année 1929 à l'année 1924, on constate que les importations avaient augmenté de 14 %, tandis que les exportations n'avaient crû que de 8,3 %. En outre, il faut remarquer que dans la crise actuelle les importations se sont montrées très inélastiques : durant les trois premiers trimestres de 1931 elles n'ont été inférieures que de 5 % à ce qu'elles furent en 1929, tandis que les exportations avaient diminué de 38,3 %.

Ces mouvements contraires des exportations et des importations ne pouvaient qu'entraîner un déficit croissant

de la balance commerciale britannique ; celui-ci s'aperçoit d'une façon extrêmement nette en considérant la proportion des exportations aux importations ; alors qu'en 1913, 79 % des importations étaient payées par les exportations celles-ci ne représentaient plus que 70 % des importations, en 1924, 66 % en 1925, 58 % en 1926, 64 % en 1927, 66 % en 1928, 65 % en 1929, 59 % seulement en 1930 et 51 % pour les neuf premiers mois de 1931.

Le déficit de la balance commerciale s'élevait à 134 millions de livres sterling en 1913 ; après s'être considérablement accru en 1919 et 1920, il diminuait en 1921 et 1922, pour cette dernière année il était 179 millions de livres, puis il monta progressivement à 210 millions en 1923, 336 millions en 1924, 394 millions en 1925, 464 millions en 1926 (grève), 387 millions en 1927, 354 millions en 1928, 382 millions en 1929 et 387 millions en 1930. Pour les neuf premiers mois de 1931, le déficit de la balance commerciale s'éleva à 280,7 millions de livres, ce qui marque encore une augmentation du déficit par rapport à la période correspondante de 1930 (9 premiers mois de 1930 déficit : 276,2 millions).

Ainsi la crise des exportations et l'augmentation progressive des importations avaient eu pour effet de creuser un déficit de plus en plus grand dans la balance commerciale de la Grande-Bretagne durant la dernière décade.

C'est grâce à ces importations accrues que l'on a pu jouir en Angleterre d'un « standard of life » plus élevé que celui d'avant la guerre, malgré une diminution de la production nationale, et on s'est reposé sur les exportations invisibles du soin d'assurer l'équilibre de la balance des comptes. On sait en quoi consistent ces exportations invisibles ; ce sont les profits retirés des frets, les gains réalisés à l'étranger par les compagnies d'assurances anglaises, les commis-

sions des banquiers, les revenus provenant de capitaux placés à l'étranger, etc...

Mais en faisant ainsi un appel de plus en plus grand à ces exportations invisibles pour payer les importations, on réduisait les excédents annuels de la balance des comptes. En 1913 cet excédent avait été de 193 millions de livres environ[1], en 1924 il n'était plus que de 86 millions, 54 millions en 1925, 9 millions seulement en 1926 (grève), 114 millions en 1927, 137 millions en 1928, 138 millions en 1929, et en 1930 l'excédent n'était plus estimé qu'à 39 millions environ. Cette diminution des excédents annuels de la balance des comptes anglaise, conséquence d'une augmentation du déficit de la balance commerciale, réduisait beaucoup la possibilité d'acquérir de l'or ou d'effectuer de nouveaux placements de capitaux à l'étranger, on verra dans la suite les résultats fâcheux que cela entraîna.

L'année 1931 s'est soldée par un déficit très substantiel de la balance des comptes, probablement supérieur à 100 millions de livres sterling quoi qu'il soit difficilede l'estimer dès maintenant ; en d'autres termes pendant l'année dernière la Grande-Bretagne a dans une large mesure vécu sur son capital.

Ainsi les exportations et les importations britanniques ont évolué depuis 1913 dans des sens tout à fait différents. La proportion des importations qui étaient payées par des exportations à diminué graduellement et le déficit croissant de la balance commerciale n'a pu être comblé que grâce aux exportations invisibles.

1. L'évaluation des divers éléments de la balance des comptes d'un pays est toujours approximative : tout le monde notamment n'est pas d'accord sur les revenus que la Grande-Bretagne tire de ses capitaux placés à l'étranger.

***

Il est d'un intérêt tout particulier de ne pas se contenter de cet examen général des exportations et des importations, de ne pas se borner à les considérer dans leur ensemble, mais d'étudier les modifications qui sont survenues dans leur composition.

La Grande-Bretagne est on le sait, par essence même, un pays producteur d'articles manufacturés ; elle doit acheter à l'étranger les matières premières qui lui font défaut et son industrie transforme ces matières premières en produits manufacturés qui sont revendus à l'étranger. Tel est le processus traditionnel de la production en Grande Bretagne, comme d'ailleurs dans les autres pays très évolués et riches. Toutefois la situation britannique est particulière, car les denrées alimentaires qui peuvent être obtenues en Angleterre sont tout à fait insuffisantes pour nourrir les 46.000.000 d'habitants qui vivent sur son sol ; environ 60 % de la nourriture doivent être importés, de telle sorte que les importations consistent non seulement en matières premières pour l'industrie, mais également en quantités énormes de produits alimentaires ; ainsi les 4/5 du blé et de la farine consommés en Angleterre, les 3/5 de la viande sont importés et de même pour les autres produits : œufs, beurre, etc... En 1913 les importations de produits alimentaires entraient pour 42 % environ dans le total des importations, l'importance de cette catégorie s'accrut progressivement, et en 1930 quoique l'ensemble des importations ait été supérieur de près de 20 % à 1913, la proportion des produits alimentaires dans le total s'était cependant élevée à 47 %.

Cette situation changera-t-elle dans l'avenir ? La Grande-

Bretagne pourra-t-elle être dans une dépendance moins étroite de l'étranger pour sa nourriture ? Ce n'est guère probable ; même si le nombre des travailleurs occupés aux travaux agricoles augmentait, au lieu d'aller en diminuant comme cela s'est produit jusqu'ici, même si les procédés de culture se perfectionnaient, il ne semble pas qu'on puisse s'attendre à un grand changement dans la production des denrées alimentaires sur le sol britannique, l'Angleterre est aujourd'hui trop peuplée pour qu'elle puisse songer à vivre sur elle-même.

Outre sa nourriture, la Grande-Bretagne doit importer une grande partie de ses matières premières ; il n'y a guère que le charbon qu'elle possède en abondance, mais tout son coton, les 9/10 de sa laine et de ses bois de charpente, et plus du 1/3 du minerai de fer qu'elle utilise doivent être importés, et on pourrait citer bien d'autres exemples. La proportion des matières premières importées aux importations totales, a diminué d'une façon considérable depuis 1913 ; les importations de matières premières entraient alors pour 31 % dans le total des importations, mais en 1930 la proportion n'était plus que de 22 % environ.

Aucun fait peut-être n'est plus caractéristique de la stagnation de l'industrie britannique depuis la guerre. En effet ces matières premières que l'Angleterre importe sont transformées par son industrie, c'est ce qui fait travailler ses usines ; une diminution du volume des importations de matières premières signifie une diminution de l'activité industrielle.

D'ailleurs cette diminution des importations de matières premières se double d'un autre fait, c'est l'augmentation progressive des importations d'articles manufacturés. La Grande-Bretagne, qui autrefois était «the workshop of

the world » a depuis la guerre admis en quantité croissante des produits manufacturés venant de l'étranger ; en 1913 les articles manufacturés importés n'entraient que pour 26 % environ dans l'ensemble des importations, en 1929 la proportion était de 27,4 % et en 1930 de 29 %. Si on se borne à considérer l'évolution qui s'est dessinée depuis 1924, on se trouve en face d'une augmentation saisissante des importations de produits manufacturés en Grande Bretagne ; nous donnons ci-dessous un indice du *Board Of Trade* représentant ce mouvement (1924 = 100) et nous donnons à côté, le même indice représentant le volume des exportations de produits manufacturés :

| | Produits manufacturés importés en Angleterre (Nom compris les produits ensuite réexportés) | Produits manufacturés exportés |
|---|---|---|
| 1925 | 112,2 | 101,5 |
| 1927 | 128,4 | 104,4 |
| 1928 | 129,7 | 107,9 |
| 1929 | 135,4 | 109,3 |
| 1930 | 135,6 | 87,5 |
| 1931 (9 premiers mois) | 136,4 | 65,6 |

La comparaison de ces deux indices est caractéristique ; on voit en prenant 1924 comme base, l'accroissement important et progressif du volume des produits manufacturés importés (accroissement qui s'est poursuivi durant 1931) à côté d'une augmentation beaucoup moindre des exportations de produits manufacturés, qui en 1930 et 1931 s'est changée en chute très importante.

L'excédent des exportations de produits manufacturés, sur les importations des mêmes produits, était en 1924 de 352,9 millions de livres sterling, il tombait à 268,3 millions en 1929 et 156,4 millions en 1930 ; pendant les 9 premiers mois de 1931 l'écart entre les exportations et les importations de produits manufacturés ne fut que de 46,3 millions de livres (au lieu de 128 millions pour la période correspondante de 1930). On verra dans la dernière

partie qu'en septembre, octobre et novembre 1931, il y eût même un excédent des importations sur les exportations.

Les exportations de produits métallurgiques s'elevaient en 1913 à 4.969 milliers de tonnes, en 1924 seulement 3.853 (étant ainsi inférieures de 22 % à 1913) ; elles se relevèrent en 1927-1928-1929 (4580 milliers de tonnes en 1929) ; puis retombèrent en raison de la crise (1981 milliers de tonnes en 1931) ; ainsi le chiffre d'exportations de 1913 n'a jamais été atteint depuis la guerre.

Les exportations de tissus de coton montrent une situation encore moins favorable : en 1913 elles s'élevaient à 7.076 millions de yards carrés ; en 1924 elles étaient inférieures de 37 % à ce chiffre (4.444 millions) ; elles baissèsèrent encore dans la suite (3.672 millions de yards carrés en 1929 et seulement 1.716 millions en 1931).

***

On a étudié jusqu'ici la situation du commerce extérieur de la Grande-Bretagne en valeur et en volume ; il est d'un intérêt tout particulier de faire une brève comparaison avec le commerce extérieur de quelques autres pays. On verra mieux ainsi quelle a été la situation spéciale du commerce anglais depuis la guerre.

Nous donnons ci-dessous un tableau représentant le volume des exportations de la Grande-Bretagne et de différents pays depuis 1923[1] (1913 = 100).

| | 1913 | 1923 | 1924 | 1925 | 1926 | 1927 | 1928 | 1929 | 1930 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Grande-Bretagne | 100 | 77 | 80,6 | 80 | 71,7 | 82,7 | 84,4 | 86,7 | 73,2 |
| France | 100 | | 119 | 124 | | 146 | 148 | | |
| Allemagne | 100 | 52,8 | 50,8 | 65,3 | 72,7 | 75,5 | 85,9 | 94,9 | 94,7 |
| Italie | 100 | 89,5 | 119 | 136,4 | 135 | 134,6 | 131,9 | | |
| Tchéco-Slovaquie | 100 | 81,6 | 79,3 | 106,4 | 117,4 | 117,8 | 128,5 | | |
| Suède | 100 | 80,9 | 93,3 | 99,6 | 100,8 | 117,2 | 106,8 | | |
| Danemark | 100 | 131 | 134,2 | 132,5 | 141,4 | 166,9 | 173,9 | | |
| Norvège | 100 | 98 | 107 | 112 | 118 | 121 | 124 | | |
| Suisse | 100 | 74,5 | 87,7 | 91,3 | 87,5 | 99,4 | | | |

1. League of Nations Memorandum on International Trade.

L'examen de ces chiffres conduit à faire deux constatations : en premier lieu, dans presque tous les pays mentionnés le volume des exportations dans les premières années d'après guerre fut très inférieur à celui de 1913 ; la situation de la Grande-Bretagne durant cette période ne diffère pas sensiblement de celle des autres pays d'Europe et on s'explique que le premier rapport du Comité Balfour (publié en juin 1925) n'ait pas été pessimiste pour l'avenir du commerce extérieur britannique (il s'appuyait sur les résultats des années jusqu'à 1923) ; en outre, comme nous le verrons plus loin, la part de la Grande-Bretagne dans les exportations mondiales qui était de 13 % en 1913 était passee à 14 % en 1923 [1].

La seconde constatation qui s'impose est que, à partir de 1923 et jusqu'en 1929, se produisit une expansion générale des exportations des autres pays, mais la Grande-Bretagne n'y participa que faiblement. En 1928 le recul des exportations britanniques contraste étrangement avec l'avance des différents autres pays, sauf de l'Allemagne (encore les exportations de celles-ci avaient-elles un peu moins diminué par rapport à 1913 que celles de la Grande-Bretagne, malgré des pertes de territoire importantes).

La part des exportations anglaises dans les exportations mondiales n'a fait que se restreindre depuis 1924 ; elle était de 13,94 % en 1913, 13,01 % en 1924, 12,20 % en 1925, et elle n'a cessé de décroître pour tomber enfin à 11,2 % en 1928 et 10,86 % en 1930 ; en d'autres termes, depuis 1913, la part britannique dans le commerce mondial d'exportations a diminué de plus de 20 %.

1. Il faut d'ailleurs se rappeler que le commerce international était inférieur en 1923, à ce qu'il était en 1913 ; cette augmentation de 1 % était une augmentation relative par rapport à l'ensemble des autres pays.

Si nous faisons une comparaison avec quelques autres pays d'Europe, nous voyons que « la grande différence entre la position du Royaume-Uni et celle d'autres importantes nations européennes, c'est que le premier a continué à perdre du terrain continuellement d'année en année, tandis que ces dernières ont, pour la plus grande partie, effectué un rapide redressement dans les années récentes [1] ».

*Pourcentage des exportations mondiales.*

| | 1913 | 1924 | 1925 | 1927 | 1928 |
|---|---|---|---|---|---|
| Royaume-Uni | 13,94 | 13,01 | 12,16 | 11,36 | 11,20 |
| Allemagne | 13,11 | 5,73 | 6,81 | 8,00 | 8,83 |
| France | 7,24 | 7,98 | 7,24 | 7,13 | 6,40 |
| Italie | 2,60 | 2,30 | 2,37 | 2,65 | 2,43 |
| Suède | 1,19 | 1,23 | 1,19 | 1,43 | 1,34 |
| Danemark | 0,93 | 1,22 | 1,23 | 1,27 | 1,31 |
| Belgique | | 2,37 | 2,24 | 2,43 | 2,67 |

Depuis 1924, l'Allemagne, l'Italie, la Suède, le Danemark et la Belgique ont amélioré leur situation, tandis que la part de la Grande-Bretagne dans les exportations mondiales tombaient de 13,01 % en 1924 à 11,20 % en 1928.

Il est très intéressant, et nous verrons la conclusion que l'on doit en tirer, de voir la place occupée par les importations de produits britanniques dans les importations totales des différents continents.

*Proportion des produits importés de Grande-Bretagne par rapport aux importations totales des contrées suivantes :*

| | 1913 | 1925 | 1927 | 1928 |
|---|---|---|---|---|
| | % | % | % | % |
| Europe | 8,4 | 9,2 | 8,1 | 7,7 |
| Amérique du Nord | 16,8 | 11,2 | 10,3 | 10,1 |
| Amérique du Sud | 27,9 | 21,2 | 18,7 | 18,8 |
| Afrique | 36,7 | 34,6 | 32,9 | 31,3 |
| Asie | 31,5 | 19,9 | 18,6 | 18,9 |
| Océanie | 53,4 | 46 | 43,2 | 44,4 |

Ainsi la part des produits britanniques importés en Europe, par rapport aux importations totales, n'avait baissé

1. Loveday, *The Economist Monthly Supplement*, 25 octobre 1930.

que de 8 % de 1913 à 1928, tandis que la part de la Grande-Bretagne dans les importations de l'Amérique du Nord et de l'Asie avait diminué de 40 % ; dans les importations de l'Amérique du Sud elle avait diminué de 30 % et dans celles de l'Océanie et de l'Afrique, d'environ 15 %.

L'économiste anglais A. Loveday[1] interprétant ces chiffres, montrait que l'on ne pouvait rendre l'appauvrissement de l'Europe consécutif à la guerre, responsable de la diminution des exportations anglaises, puisque la proportion des importations de produits britanniques aux importations totales des autres continents, avait bien plus diminué que dans le cas de l'Europe ; celle-ci à la fin de la dernière période de prospérité, importait une quantité totale de produits plus grande qu'en 1913, et les importations de marchandises anglaises n'étaient qu'à peine inférieures à celles d'avant-guerre.

Mais il n'est pas suffisant de montrer que l'appauvrissement de l'Europe causé par la guerre ne peut être considéré comme la principale explication du déclin des exportations britanniques, ainsi que certains ont voulu le faire croire, et M. Loveday a également montré que l'importance attachée à la concurrence « déloyale » faite par les pays à monnaie dépréciée, a été exagérée : dans le tableau que nous avons donné plus haut, on remarquera que seuls le Danemark et la Suède ont vu leur part dans les exportations mondiales plus élevée en 1928 q'en 1913. Or, précisément ces deux pays ont suivi la même politique monétaire que l'Angleterre et ont ramené leur monnaie au pair d'avant-guerre (la Suède en 1924 et le Danemark en 1926). Nous ne voulons pas dire que la politique monétaire suivie par la Grande-Bretagne n'ait pas fortement handicapé et

1. *Id.*

gêné son industrie, nous étudierons cette question dans un chapitre spécial ; remarquons simplement ici que le retour de la livre au pair d'avant-guerre ne peut être considéré comme la cause fondamentale du déclin des exportations britanniques. M. A. Loveday écrivait : « Les exportations de tous les pays européens, excepté le Royaume-Uni, qui ont opéré une déflation de leur circulation et ramené leur monnaie au pair d'avant-guerre, continuèrent à se développer après que la stabilisation ait été effectuée, malgré la concurrence des pays à monnaie dépréciée ».

Si on considère la valeur or des exportations de quelques pays en 1927 (1913 = 100) on voit qu'en général ceux qui ont ramené leur monnaie au pair ont plus développé leurs exportations que les pays à monnaie dépréciée.

| | | | |
|---|---|---|---|
| France | 163 | Danemark | 226 |
| Allemagne | 101 | Norvège | 173 |
| Italie | 169 | Suède | 198 |
| | | Suisse | 146 |

Il est donc impossible d'expliquer le déclin des exportations anglaises par la seule concurrence des pays à monnaie dépréciée.

***

Les anglais ne se sont pas désintéressés de cette fâcheuse situation de leur commerce extérieur. L'importance primordiale des exportations est unanimement reconnue en Grande-Bretagne[1] ; on a fait des efforts pour mieux connaitre la situation véritable des marchés étrangers, des missions ont été organisées et envoyées dans diffférentes parties du monde : en Extrême-Orient, en Amérique du Sud (au printemps de 1930 eut lieu à Buenos-

1. Voir cependant l'opinion différente du docteur Snow, *The Economist*, 2 mai 1931.

Ayres, une exposition commerciale britannique qui fut inaugurée par le Prince de Galles ; celui-ci accompagné du Prince Georges accomplissait un voyage à travers l'Amérique Latine, non certes sans une idée de propagande) ; l'Union Sud Africaine également fut visitée à l'automne 1930 par une mission commerciale anglaise. En dehors d'un but de publicité, on se proposait en envoyant ces missions de mieux connaître les conditions de la concurrence sur les marchés extérieurs : la conclusion généralement rapportée était que l'Angleterre vendait trop cher.

## § III.

### Importance du chomage depuis la guerre

Nous ne voulons pas étudier maintenant les causes du chômage britannique, mais seulement montrer rapidement son importance depuis la guerre et sa répartition par industrie ; dans le paragraphe précédent on a vu le déclin des exportations anglaises ; on va en voir la conséquence : c'est dans les industries exportatrices que le chômage s'est le plus développé.

Nous insisterons surtout sur la période 1923-1929 car l'augmentation considérable du chômage en 1930-31 doit être envisagée ainsi que la chute accentuée des exportations, comme un effet de la crise mondiale, et ne reflète pas par conséquent la situation particulière de la Grande-Bretagne.

Une première remarque s'impose : il est extrêmement difficile, on peut même dire impossible, de connaître le nombre véritable des chômeurs à un moment donné ; en effet, les divers « Unemployment Insurance Acts », malgré les

extensions qu'ils donnèrent à l'assurance chômage, n'englobèrent jamais toutes les professions[1] ; en outre, un certain nombre d'assurés ne demandent pas l'allocation de chômage lorsqu'ils sont sans travail (environ 1/10e des chômeurs d'après le professeur Clay) ; notons en plus que les prescriptions légales et administratives ont subi des modifications nombreuses, qui rendent incertaine la comparaison du nombre des chômeurs d'année en année ; cependant, malgré ces difficultés, et les changements dans la présentation des statistiques, il est possible de se rendre compte nettement du mouvement du chômage en Angleterre et de son caractère plus ou moins aigu, suivant les différentes branches de l'activité.

***

Donnons d'abord une idée de ce qu'était le chômage avant la guerre en Grande-Bretagne : malgré la difficulté résultant du manque de statistiques pour cette période, on a cependant fourni des évaluations approximatives basées sur les pourcentages de chômage des « Trade Unions » ; MM. Layton, Bowley, Jones... dans leur ouvrage « Is Unemployment Inevitable ? » estimaient que dans les dix années précédant la guerre, le pourcentage de chômage avait varié entre 2 1/2 et 7 1/2 % environ, la moyenne étant inférieure à 5 % ; le comité Balfour[2] partageait le même avis ; le pro-

1. En sont encore exclus : les travailleurs agricoles, les domestiques, les travailleurs à domicile, les travailleurs non manuels dont le salaire dépasse 250 livres par an, les jeunes gens de moins de 16 ans, et depuis 1928, les personnes âgées de plus de 65 ans ; en outre, ceux ayant un emploi pernanent dans les établissements publics, dans les chemins de fer et dans certaines entreprises de services publics,les membres de la police et les personnes bénéficiant d'un statut leur donnant droit à une retraite, peuvent être exemptés de la participation à l'assurance chômage et la plupart ont obtenu cette exemption.

2. *Final Report of the Committee on Industry and Trade* (en note, p. 130).

fesseur Clay également estimait que cette moyenne était légèrement supérieure à 4 1/2 %.

La caractéristique principale du chômage britannique d'après-guerre, c'est on le sait, que le nombre des chômeurs n'est presque jamais descendu au-dessous d'un million ; c'est ce million de chômeurs sévissant à un moment où les autres pays étaient en pleine prospérité, c'est ce résidu de chômage qui est le fait capital, bien plus que les chiffres énormes durant la crise actuelle : « Ne nous laissons pas impressionner à l'excès par les deux millions et demi de chômeurs de 1931, ce qui est angoissant, ce qui constitue la vraie crise, c'est le million[1] ».

Il ne faudrait pas évidemment conclure de là qu'il y a eu un chômage permanent des mêmes personnes semaine après semaine ; en fait, il y eu et il y a encore un mouvement perpétuel de travailleurs tombant en chômage et de chômeurs obtenant du travail, cependant cela ne diminue pas la gravité du chômage anglais depuis la guerre.

La Commission Royale sur l'assurance chômage, nommée le 9 décembre 1930[2] pour étudier le fonctionnement de « l'Unemployment Insurance Scheme » et les modifications éventuelles à y apporter, indiquait dans son premier rapport publié au mois de juin 1931 que le pourcentage moyen des assurés inscrits comme chômeurs à la fin de chaque mois depuis 1920 (décembre) était de 12,2 %. On a donc assisté en Angleterre depuis la guerre à un décalage de la moyenne générale du chômage par rapport à la moyenne d'avant-guerre, décalage atteignant 7 1/2 % environ (on a vu que la moyenne pour l'avant-guerre était entre 4 1/2 et 5 %).

1. André Siegfried, *La Crise britannique au* XX*e siecle.*
2. Sous la présidence de M. Holman Gregory.

Les pourcentages de chômeurs par rapport au nombre des assurés furent les suivants depuis 1921 (d'après le Ministry of Labour).

| | % | | % |
|---|---|---|---|
| 1921 | 16,7 | 1927 | 9,6 |
| 1922 | 14,1 | 1928 | 10,7 |
| 1923 | 11,6 | 1929 | 10,3 |
| 1924 | 10,2 | 1930 | 15,9 |
| 1925 | 11,0 | 1931 | 21,7 |
| 1926 | 12,3 | | |

1921 fut la première année de fonctionnement de l'assurance-chômage sous sa forme actuelle : en 1919 et en 1920 le chômage avait été très faible en raison principalement du boom d'après-guerre, mais les prix commencèrent à baisser à partir du milieu de 1920, et l'année 1921, année de profonde dépression, vit le nombre des chômeurs grossir considérablement, avec en outre une aggravation dûe au conflit minier qui se prolongea d'avril à août. A partir de 1922 jusqu'à la fin de 1924, le chômage se mit à décroître ; le pourcentage moyen pour 1924 fut 10,2 %, en comparaison des années précédentes l'année 1924 fut donc bonne ; l'année 1925 fut mauvaise en raison principalement de la situation des houllières. Dans le pourcentage que nous avons donné mour 1926 (12,3 %) n'est naturellement pas compris le chômage provenant directement des conflits industriels ; cependant une grève aussi importante que celle de 1926 devait provoquer de graves répercussions dans toutes les branches de la production et la moyenne annuelle du chômage fut élevée ; celui-ci diminua en 1927-1928-1929, années qui furent relativement bonnes ; en 1930 et 1931 la crise mondiale fit sentir ses effets et le chômage augmenta dans une très forte proportion (15,9 % en 1930, 21,7 % en 1931).

***

Il est intéressant de voir la répartition du chômage par industrie ; quelles sont les industries ayant les pourcentages de chômeurs les plus élevés ? nous donnons ci-dessous pour quelques unes, la proportion des assurés en état de chômage à diverses époques.

| | 1924 | 1925 | 1927 | 1928 | 1929 | 1930 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | % | % | % | % | % | % |
| Charbon | 5,0 | 15,9 | 18,2 | 22,2 | 16,2 | 20,4 |
| Construct. mécaniques | 15,4 | 12,4 | 10,4 | 9,8 | 9,6 | 17,2 |
| Métallurgie | 20,5 | 24,4 | 18,0 | 20,9 | 18,9 | 32,9 |
| Construct. maritimes | 26,8 | 39,2 | 22,8 | 23,2 | 21,2 | 30,8 |
| Coton | 13,8 | 8,4 | 9,0 | 11,9 | 13,1 | 37,4 |
| Bâtiment | 10,3 | 9,3 | 9,9 | 12,5 | 13,1 | 16,3 |
| Travaux publics | 17,4 | 16,9 | 17,3 | 20,3 | 22,5 | 27,8 |
| Moyenne générale pour toute l'industrie | 10,2 | 11,0 | 9,6 | 10,7 | 10,3 | 15,9 |

On voit en examinant ces statistiques que le chômage fut dans ces branches beaucoup plus important que dans l'ensemble des industries ; nous allons examiner séparément chacune d'elles.

L'industrie charbonnière prospéra jusqu'en 1924 en raison des dommages subis par les mines belges et françaises, et ensuite en raison de l'occupation de la Ruhr, mais à partir de cette époque, on voit la proportion des chômeurs s'élever notablement (15,9 % en 1925, 18,2 % en 1927, 22,2 % en 1928).

Pour les 6 années 1925-1930, malgré une diminution d'environ 128.000 dans le nombre des assurés appartenant à l'industrie charbonnière, celle-ci quoique ne représentant guère que le dixième de tous les assurés, a fourni cependant le sixième environ du nombre total des chômeurs ; on verra également pour quelques autres industries une diminution du nombre des assurés, ce qui n'empêcha pas cependant le chômage de grandir chez elles.

Dans les constructions mécaniques, malgré une réduction de 7,7 % du nombre des assurés entre 1923 et 1930, le pourcentage du chômage fut encore supérieur à la moyenne générale de l'industrie, sauf en 1928 et 1929.

Dans les fonderies on assista également entre 1923 et 1930 à une diminution de 19 % de la main-d'œuvre inscrite [1]; dans les constructions maritimes la réduction dans le nombre des assurés fut de 21,4 % et cependant dans ces deux industries le pourcentage de chômage fut toujours très supérieur à la moyenne.

Ce groupe d'industries que l'on vient d'examiner peut être considéré dans son ensemble, car elles présentent un caractère commun : ce sont en effet des branches de la production qui ont vu leur activité considérablement multipliée par la guerre (combustible, munitions, etc...) et elles ont grandement souffert du retour aux conditions normales de paix ; ce phénomène n'est d'ailleurs pas spécial à l'Angleterre, il s'est produit dans tous les pays belligérants ; mais en Grande-Bretagne le problème de réadaptation fut particulièrement ardu ; elle se produisit cependant dans une certaine mesure : le nombre des travailleurs appartenant à ces industries trop développées par la guerre a décru, mais dans une proportion insuffisante.

Ces industries (industrie charbonnière, constructions mécaniques, métallurgie, constructions maritimes) exportaient avant la guerre une proportion élevée de leur production, aussi le déclin de leurs exportations depuis cette époque devait-il augmenter encore les difficultés de réadaptation aux conditions du temps de paix.

Parmi les autres grandes industries ayant souffert d'un

1. Benham. *Revue d'Economie Politique*, mars-avril, 1931.

chômage élevé, nous avons indiqué l'industrie cotonnière, le bâtiment, les travaux publics : toutes avaient beaucoup pâti de la guerre.

L'industrie cotonnière avait vu ses exportations interrompues durant le conflit, et on peut imaginer le dommage qu'elle éprouva en se rappelant qu'en 1913 elle exportait 80 % des cotonnades qu'elle produisait. On a montré plus haut comment les exportations cotonnières ont évolué depuis la guerre ; elles ont été très inférieures à ce qu'elles étaient auparavant ceci explique le chômage élevé dont elles ont souffert (toutefois, en 1925 et 1927, il fût inférieur à la moyenne générale de toute l'industrie). [1]

Les industries du bâtiment et des travaux publics qui avaient été paralysées pendant la guerre, se développèrent depuis lors en raison de l'importance des subventions gouvernementales. Le chômage fut cependant très élevé en raison du manque de régularité dans ces subventions, et également de la pénurie d'ouvriers spécialisés (maçons plâtriers) et de l'abondance des manœuvres, ce qui entraîna naturellement du chômage pour ces derniers.

Parmi les dockers le chômage fut aussi très important, non seulement en raison d'une insuffisance de trafic, mais surtout parce que les salaires journaliers élevés attirèrent un nombre considérable de travailleurs.

Les transports maritimes virent aussi augmenter le nombre de bras employés, mais au prix d'un chômage consi-

1. On voit également d'une façon très nette cette répartition du chômage entre les différentes industries lorsqu'on considère la topographie du chômage ; celui-ci apparaît immédiatement comme concentré dans ce qu'on a appelé le pays noir, le pays de Galles (Cardiff), les districts du Nord (Newcastle) (Durham), régions houillères, siège de l'industrie lourde ; dans le Yorkshire, dans le Lancashire (industrie textile), dans le Staffordshire ; dans toute cette région, siège des industries exportatrices, on trouve les plus grands pourcentages de chômeurs.

dérable. Ces diverses branches de l'activité (industrie cotonnière, travaux publics, bâtiment, ports, transports maritimes), sont avec celles qu'on a examinées précédemment, responsables d'un nombre de chômeurs très supéfieur à celui que représentaient simplement le nombre de leurs assurés par rapport à l'ensemble total, mais cependant ce deuxième groupe d'industries que l'on vient d'étudier présente un caractère commun : ce sont des industries qui se sont développées jusqu'à la crise de 1930 et ont vu le nombre de leurs assurés augmenter, ce qui atténue l'impression pessimiste donnée par la proportion élevée de leurs chômeurs.

***

Ainsi, parmi les industries ayant souffert du chômage ces dernières années dans une proportion supérieure à la moyenne, il faut distinguer un groupe de ces industries qui avait vu augmenter le nombre de ses travailleurs inscrits.

Mais d'autres industries se sont développées, le nombre de leurs assurés s'est multiplié, et cependant le chômage a été dans ces branches très inférieur en général à la moyenne de toute l'industrie ; le rapport rédigé à la suite de l'enquête du parti libéral [1] s'exprimait ainsi : « De nouvelles industries ont surgi ou se sont développées, qui ont fourni une compensation appréciable en ce qui concerne l'emploi et le revenu national pour le déclin des industries de base ». De grands espoirs ont été fondés sur cette expansion des nouvelles industries, on a pensé que peut être elles pourraient absorber l'excédent de travailleurs de celles qui souffraient d'un chômage élevé. Le professeur Clay a

1. Britain's Industrial Future, *Report of the Liberal Industrial Inquiry*, 1928.

critiqué d'une façon intéressante cette opinion ; il a étudié cette question en se plaçant au mois de juillet 1927[1] ; à cette époque, d'après les statistiques annuelles publiées par le Ministry of Labour depuis 1923, 35 industries montraient une augmentation des assurés et 27 une diminution, les pourcentages d'accroissement les plus élevés se trouvaient (en ne tenant compte que des industries occupant plus de 50.000 personnes) dans la soie artificielle : 47,6 % (le nombre des assuré dans l'industrie de la soie artificielle avait en juillet 1927 augmenté de 47,6 % sur juillet 1923) et le pourcentage du chômage n'était que de 6,6 % au lieu de 9,2 % pour toute l'industrie ; dans les briques, tuiles, ciments, augmentation de 40,5 % (chômage 4,9 %) ; constructions électriques, augmentation du nombre des assurés de 30,1 % (chômage 4,8 %), commerce de détail 26,1 % (chômage 4,4 %), ameublement 21,7 % (chômage 4,6 %), industrie automobile 21,4 % (chômage 7,9 %).

Ainsi, ces industries (travaillant presque uniquement pour le marché national) montraient une situation beaucoup plus satisfaisante que les vieilles industries exportatrices, l'emploi était beaucoup meilleur chez elles.

Ce mouvement n'a pourtant pas été assez général pour égaliser le travail d'une industrie à l'autre. Cela provient en partie du fait que les industries déprimées sont souvent concentrées dans une même région et que pour en changer, l'ouvrier serait obligé de changer de résidence. Cela provient aussi de l'absence évidente de débouchés dans les autres industries. Le développement des industries récentes et en particulier, de celles qui touchent à l'automobile, a bien absorbé la main-d'œuvre nouvelle qui s'offrait sur

1. Voir, *The problem of industrial relations.*

le marché, mais n'a pas permis de réduire, de façon appréciable le nombre des chômeurs. Peut-on penser cependant qu'à l'avenir, lorsque la crise mondiale sera terminée, ces nouvelles industries deviendront tellement florissantes qu'elles pourront absorber un plus grand nombre de travailleurs ? Il ne faut probablement pas trop s'illusionner. M. Clay faisait remarquer que la prospérité de ces industries dans les dernières années était souvent dûe à des circonstances particulières : la soie artificielle a été protégée depuis 1925 par des droits de douane ; l'activité qui s'était manifestée dans les industries travaillant pour la construction (ciments, briques, etc...) ou pour l'ameublement, avait été causée principalement par les subventions de l'État à l'industrie du bâtiment ; le commerce de détail, lui, ne pouvait augmenter d'une façon notable sa demande de main-d'œuvre, que si la richesse se développait en Grande-Bretagne ; l'industrie automobile aurait probablement bientôt atteint le point de saturation du marché intérieur et il n'était pas sûr qu'elle réussisse ensuite à exporter.

Ainsi, la tendance qui porterait à se tourner de plus en plus vers les industries nouvelles, pourrait être dangereuse pour l'Angleterre, car il n'est pas certain que ces industries sur lesquelles on fonde tant d'espoirs répondent à ce qu'on en attend. Le professeur Clay disait, en rappelant les avantages dont avaient bénéficié ces industries [1] : « Avant de pouvoir décider les avantages de certaines industries sur d'autres, il nous faudrait essayer l'effet de dépenser 50 millions de livres par an pour soutenir les transports maritimes au lieu de faire des routes pour les transports automobiles, d'accorder la protection douanière à la métallurgie au lieu

1. *The Problem of Industrial Relations.*

de l'industrie automobile, de subventionner les textiles ou les constructions maritimes dans la mesure de 8 à 10 millions de livres par an et de prohiber les constructions mécaniques étrangères comme nous prohibons les teintures ».

D'ailleurs il faut se rappeler lorsque l'on parle de ces industries nouvelles, que bien qu'elles aient moins souffert du chômage que les vieilles industries de base, cependant le pourcentage du chômage fût très supérieur au pourcentage moyen d'avant 1913.

Il faut reconnaître que depuis la guerre, la dépression industrielle en Grande-Bretagne fut en réalité répandue sur toutes les branches, mais beaucoup plus aiguë dans les anciennes industries (industries exportatrices) que dans certaines industries nouvelles. Cependant, il est certain que ce marasme général de l'industrie anglaise qui s'est manifesté par un chômage très élevé, fut en grande partie la conséquence de cette dépression particulièrement accentuée dans les vieilles industries, celles-ci employant le 1/3 de la population et ayant l'importance que l'on sait ; leur mauvaise situation s'est transmise aux autres. M. Clay allait même jusqu'à dire[1] : « La différence entre les secours de chômage et les gains normaux des 450.000 chômeurs appartenant à ces industries, et les profits que leurs employeurs feraient s'ils travaillaient à pleine capacité compenserait les 8 % de chômage dans l'industrie du vêtement, les 11,2 % dans l'industrie du chocolat et de la confiserie, les 16 % dans la poterie et les 15,1 % dans le bâtiment ».

La Grande-Bretagne qui ne peut se passer de ses industries exportatrices pour payer les importations qui lui sont nécessaires ne peut non plus s'en passer pour employer sa main-d'œuvre.

1. Henry Clay, *The Problem of Industrial Relations.*

L'importance du chômage dans les industries exportatrices est donc très grave pour la Grande-Bretagne, ce sont elles qui ont fourni le plus gros contingent de chômeurs (en janvier 1931 les 3/4 des chômeurs appartenaient à l'industrie minière, métallurgique, aux constructions mécaniques et maritimes, et aux industries textiles) ; leur situation mauvaise les empêcha d'employer tous les bras qui s'offraient et le marché du travail s'en trouva engorgé. On n'avait plus la ressource d'envoyer dans les Dominions les travailleurs qu'on ne pouvait employer en Grande-Bretagne, car ils ont prohibé d'une façon presque absolue toute immigration ; aussi, malgré un excédent annuel de population qui décroit depuis plusieurs décades (en grande partie grâce à la propagande malthusienne très développée en Grande-Bretagne comme dans la plupart des pays anglo-saxons), la population ouvrière s'est fortement accrue depuis la guerre : de juillet 1921 à juillet 1930, le nombre des assurés passa de 11.100.000 à 12.100.000 environ. Cependant, et c'est un élément heureux qu'il ne faut pas omettre, si le nombre des chômeurs fut très élevé, l'emploi s'est amélioré dans les années qui précédèrent la crise mondiale. En 1924, il y avait en moyenne 9 millions et demi d'assurés ayant du travail, en 1927 il y en avait 10 millions, de même en 1928 ; et en 1929 il y en avait 10 millions 200 mille environ. En 1930 malgré la crise, il y avait encore 250.000 assurés de plus qu'en 1924 ayant du travail.

Bien que le nombre des travailleurs employés ait augmenté, on ne vit pas se réduire pour cela le nombre des chômeurs, puisque, comme on vient de le dire plus haut, le nombre des assurés s'était également beaucoup accru.

## CHAPITRE II

### *PRIX DE VENTE ET PRIX DE REVIENT*

Le grand facteur de lutte sur les marchés mondiaux est on le sait, le facteur prix, sauf cependant si on considère le cas de monopole, cas aujourd'hui peu fréquent : évidemment si l'Angleterre était le seul producteur de charbon, elle pourrait le vendre bien au-dessus de son coût de production puisque tous les consommateurs devraient s'adresser à elle. Mais à l'heure actuelle, tous les pays s'efforcent de plus en plus de produire chez eux ce qui leur est nécessaire et il n'y a plus guère de pays possédant un monopole de vente de certains produits. Il ne faut certes pas négliger les habitudes commerciales : souvent on continue à acheter à tel pays parce qu'on lui a toujours acheté, ou encore parce qu'il y a similitude de race, de langue ou un voisinage incitant au commerce, il ne faut pas négliger non plus les droits de douane qui modifient les prix de façon très différente au passage de chaque frontière. Malgré celà il est certain que les échanges sont principalement soumis aux prix et c'est parce que l'Angleterre produisait trop cher que ses exportations ont décliné.

Nous allons voir comment les prix anglais ont évolué depuis la guerre et l'influence du retour de la livre au pair, en 1925.

Les premières années de l'après guerre en Angleterre furent caractérisées par le déséquilibre budgétaire et l'inflation, celle-ci on le sait avait été produite [1] par l'émission de Currency Notes, papier monnaie gouvernemental, et par la création de crédits en banque (sous forme d'inscriptions en comptes courants ouverts soit par les banques ordinaires soit par la Banque d'angleterre). De la fin de 1913 à la fin de 1919 le pouvoir nominal d'achat entre les mains du public avait plus que doublé. Dès avant la fin de la guerre on s'était préoccupé d'enrayer cette augmentation considérable des instruments de paiement et le comité Cunliffe dans son premier rapport provisoire publié au mois d'août 1918, développait les principes déflationnistes que dès l'année suivante le gouvernement allait adopter ; cependant le total des Currency notes en circulation augmenta encore un peu de 1920 à 1921. Ainsi en 1920 « on ne pouvait parler d'une déflation effective. Il n'y avait qu'un ralentissement de l'inflation [2]. »

Pendant cette période les prix s'élevèrent dans une proportion très importante : en 1919 l'indice du Board of Trade (1913 = 100) était à 242 au deuxième trimestre, il passait à 258 au troisième trimestre et à 288 au quatrième ; il s'élevait à 309 durant le premier trimestre de 1920 et à 224 durant le trimestre suivant.

Le second fait saillant de cette période est la baisse de la livre sterling. Lorsqu'au printemps de 1919 le Gouvernement américain eut décidé de mettre fin aux ouvertures de crédit accordées à la Grande-Bretagne, la livre sterling commença à baisser rapidement. Sa dépréciation n'avait été que minime jusque là : 4 dollars 765 au lieu de 4 dollars

1. Voir Rist. *La déflation en pratique.*
2. *Id.*

86 au pair, mais en avril 1919 la livre tombait à 4 dollars 68, 4,23 en octobre et enfin 3,48 en octobre 1920.

A partir de cette époque on va assister à une appréciation progressive de la livre sterling accompagnée d'une légère déflation et d'une baisse des prix. Pourquoi cette volonté du Gouvernement britannique de ramener la livre au pair d'avant guerre ? Rappelons simplement les arguments invoqués par la cité : argument de prestige, la livre représentait le même poids d'or depuis 3 siècles 1 /2, elle était devenue une monnaie espéranto, le chèque sur Londres était l'instrument des règlements internationaux et le commerce bancaire anglais reposait en grande partie sur la confiance que le monde avait dans la livre sterling. Une réputation internationale de probité « Keep troth » valait bien quelques sacrifices. Contre les motifs invoqués par les banquiers les plaintes des industriels n'eurent guère d'influence, aussi dès qu'elle le put la Grande Bretagne ramena la livre au pair. Les principales étapes de ce relévement furent les suivantes : de 3 dollars 48 en octobre 1920, la livre remontait progressivement à 4 dollars 65 en décembre 1922, mais une réaction se fit en sens inverse en 1923, la livre retombait à 4 dollars 36 en décembre et à 4,25 en janvier 1924, après quoi la livre remonta à 4 dollars 80 et un dernier effort l'amena à 4 dollars 86 (le pair) au printemps de 1925. A quoi ce magnifique redressement de la livre sterling était-il dû ? Etait-ce à la déflation, était-ce à la confiance inspirée au monde par la Grance-Bretagne ? Nous allons voir que c'est ce second facteur qui fût désicif.

La déflation fut assez faible. Si on considère l'ensemble des moyens de paiement (Currency Notes, billets de la Banqur d'Angleterre et dépôts en banque) on voit qu'ils se montaient à 3, 015 millions à la fin de 1920 et qu'à la fin de 1922

ils avaient diminué de 218 millions, le total étant alors de 2.797 millions.

Si cette déflation monétaire a été possible ce fut en raison de la crise économique de 1920 : vu la baisse générale des prix, un plus petit nombre d'instruments monétaires suffisait pour les transactions. A la vérité, comme on l'a vu, leur réduction fût assez faible : « Une diminution de 218 millions de livres ou de 7 %, voilà à quoi se réduit la restriction de la circulation anglaise pendant cette période » disait le professeur Rist [1] et « il est impossible d'admettre que ce soit l'action purement mécannique d'une restriction aussi faible de la circulation monétaire qui ait pu automatiquement provoquer le relèvement de la livre sterling par rapport au dollar. »

Si la livre est remontée au pair il faut en chercher l'explication dans des facteurs psychologiques : « c'est la suppression du déficit budgétaire ayant pour conséquence la cessation de toute nouvelle création de monnaie par l'État qui donne sa marque à la situation monétaire de l'Angleterre, beaucoup plus que la réduction de la circulation, simple conséquence de la dépression commerciale [2]. » Dès 1920-21 le buget anglais était en excédent de plus de 230 millions de livres, cet excédent permit de commencer la réduction de la dette (la dette flottante qui constituait une redoutable menace de nouvelle inflation en cas de demandes massives de remboursement, fut consolidée).

Le retour de la livre au pair a été dû à cette confiance rétablie dans la solidité des finances anglaises, dans la volonté des dirigeants d'avoir des budgets en équilibre et même en super-équilibre de façon à pouvoir réduire la dette

1. *Op. cit.*
2. *Id.*

progressivement. Pour ces diverses causes la livre sterling s'est relevée peu à peu et c'est à M. Winston Churchill, Chancelier de l'Echiquier dans le Cabinet Baldwin, que revint l'honneur et le péril de rétablir l'étalon or en Grande-Bretagne au mois de mai 1925.

Du point de vue des industriels que signifiait le relèvement de la livre ? Les acheteurs étrangers de produits anglais devaient donner une plus grande quantité de leur monnaie nationale pour se procurer le même nombre de livres sterling ; d'autre part, les importateurs anglais avaient moins de livres sterling à donner pour se procurer le même nombre d'unités monétaire étrangères nécessaires à leurs achats. De toute nécessité il fallait donc que les prix intérieurs exprimés en livres sterling diminuassent pendant que le cours de la livre s'élevait, sans quoi cette hausse d'environ 40 % dans la valeur extérieure de la livre (de 3 dollars 48 à 4 dollars 86) aurait constitué une formidable prime à l'importation et un obstacle presque infranchissable aux exportations ; cette baisse des prix intérieurs s'effectua en effet, mais on verra qu'elle fût insuffisante. « La reappréciation extérieure de la livre était l'objectif, elle commandait la réappréciation intérieure c'est-à-dire la baisse des prix qui a souvent été retardataire ou insuffisante [1]. »

La hausse des prix commencée en Grande-Bretagne en avril 1919 s'était poursuivie jusqu'au milieu de 1920, mais à partir de ce moment, une réaction en sens contraire se produisit et la chute des prix fut très rapide durant l'hiver suivant et toute l'année 1921 ; en 1922 la baisse continua mais faiblement (entre le second trimestre de 1920 et le dernier trimestre de 1922 l'indice des prix de gros baissa de 52 %).

1. Voir Georges Edgard Bonnet, p. 40, *Les expériences monétaires contemporaines.*

On assista ensuite à une hausse au cours de 1923 (entrecoupée par une baisse vers le milieu de l'année). La hausse se poursuivit jusque vers la fin de 1924 (entre la fin de 1922 et la fin de 1924 les prix s'élevèrent de 9 %)[1].

A cette époque le comité sur la circulation et sur les billets de la Banque d'Angleterre disait dans son rapport : « L'écart entre les prix or britanniques et américains qui existait au mois de septembre 1924, au moment ou le Comité s'est réuni n'a pas disparu quoi qu'il ait été réduit, nous devons être prêts à nous trouver en face d'une chute dans le niveau final des prix, d'un montant sinon grand au moins significatif, à moins qu'une hausse correspondante des prix ne se produise en Amérique, si le cours du change doit être établi à la parité d'avant guerre. »

Au moment du retour à l'étalon or cependant, le niveau des prix anglais était encore supérieur au niveau des prix or aux États-Unis ; « de ce fait il devait résulter naturellement que l'on avait plus d'avantages à utiliser la livre pour acheter à l'étranger, son pouvoir d'achat extérieur étant plus grand que son pouvoir d'achat intérieur[2]. »

1. Nous donnons ci-dessous trimestre par trimestre pour la période 1920-1925, l'indice des prix de gros du Board Of Trade.

1913 = 100.

| | *Trimestres* | | | *Trimestres* | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1920 | 1 | 309 | 1923 | 1 | 158 |
| | 2 | 324 | | 2 | 160 |
| | 3 | 314 | | 3 | 156 |
| | 4 | 284 | | 4 | 161 |
| 1921 | 1 | 227 | 1924 | 1 | 166 |
| | 2 | 201 | | 2 | 164 |
| | 3 | 190 | | 3 | 165 |
| | 4 | 174 | | 4 | 170 |
| 1922 | 1 | 162 | 1925 | 1 | 169 |
| | 2 | 160 | | 2 | 160 |
| | 3 | 157 | | 3 | 157 |
| | 4 | 156 | | 4 | 153 |

2. Le professeur Rist à son cours 1930-31.

La difficulté était donc très grande pour l'Angleterre. Pour que la livre sterling puisse être maintenue au pair du dollar, pour que la balance commerciale ne devint pas déficitaire à un point tel que celà entraînat un déficit de la balance des comptes, compromettant l'équilibre du change, il fallait ou bien que les prix anglais devenus des prix or, baissassent légèrement de façon à s'adapter aux prix mondiaux, ou bien que le niveau des prix mondiaux s'élevât ; dans cette dernière hypothèse en effet, si les prix mondiaux s'étaient élevés et qu'on ait pu éviter une hausse parallèle des prix anglais, ceux-ci se seraient trouvés au même niveau que les premiers.

Il semble bien que ce fut une idée assez répandue en Angleterre à cette époque que l'on allait assister à une hausse des prix or dans le monde. En fait comme on le sait, au lieu d'une hausse on vit une baisse générale des prix mondiaux depuis 1925. Cette baisse qui était lente jusqu'en 1930-31, devint extrêmement rapide durant ces deux dernières années.

Pendant cette période, l'indice des prix de gros du Board of Trade montra une tendance à se mettre en harmonie avec les prix étrangers.

Entre le début et la fin de 1925 l'indice des prix de gros du Board of Trade baissa de 10 % ; durant les années suivantes la baisse des prix anglais se poursuivit.

Nous donnons ci-dessous l'indice annuel des prix de gros du Board of Trade, rapportés à l'année 1924.

| | Indice des prix | Diminution en pourcentage par rapport à l'année précédente |
|---|---|---|
| 1924 | 100, | |
| 1925 | 95,7 | 4,3 |
| 1926 | 89,1 | 6,9 |
| 1927 | 85,2 | 4,4 |
| 1928 | 84,4 | 1,0 |
| 1929 | 82,1 | 2,7 |
| 1930 | 71,9 | 12,4 |

Au mois de septembre 1931 l'indice des prix avait baissé de 28 % par rapport à juillet 1929.

Ainsi l'indice des prix baissa d'une façon ininterrompue depuis 1925.

Si on compare l'indice anglais à l'indice américain, on voit que dès la fin de 1925 les prix anglais étaient ramenés au même niveau que les prix américains et ils leur demeurèrent légèrement inférieurs en 1927-1928-1929 et 1930. Cependant il ne s'agit là que de comparaisons entre les indices généraux des prix, qui rendent mal compte du niveau réel des prix des principaux produits d'exportation. Les prix de vente anglais dans l'industrie textile, dans l'industrie charbonnière, dans les constructions mécaniques et maritimes, n'ont pas baissé depuis 1925 dans la même proportion que l'indice général des prix du Board of Trade et ils se sont trouvés très souvent supérieurs aux prix des principaux concurrents de la Grande-Bretagne.

L'industrie anglaise n'a pas réussi à abaisser ses prix de revient de façon à ce que ses prix de vente fussent au même niveau que les prix étrangers. Les divers éléments du coût de production se sont montrés inélastiques [1] ; comme on le verra les salaires sont restée presque immobiles malgré la baisse du coût de la vie, les charges fiscales n'ont fait que s'accroître pour couvrir des dépenses publiques de plus en plus lourdes, les charges fixes des entreprises ont pesé d'une façon de plus en plus insupportable sur les prix de revient, la mauvaise organisation de beaucoup de ces entreprises et le manque de coordination dans les vieilles industries exportatrices ont empêché toute amélioration du rendement.

1. M. Baldwin dans un discours prononcé à Birmingham le 5 mars 1925, indiquait le cas d'une compagnie anglaise qui, possédant des usines dans divers pays, supportait pour une même machine des frais de production égaux à 400 livres en France, à 520 livres en Allemagne et à 565 livres en Angleterre

Le relèvement de la livre sterling avait ainsi créé pour l'industrie anglaise une situation très grave, elle devait ou s'adapter et diminuer ses prix de revient ou se résigner à une diminution de son activité. L'adaptation fut insuffisante et on en a vu les conséquences : situation mauvaise du commerce extérieur et chômage.

Le professeur Rist envisageait de la façon suivante ce qui se serait passé si on n'avait pas ramené la livre sterling au pair [1] : « Tout l'aspect du commerce international aurait été changé. La déplorable différence entre la valeur extérieure de la livre et sa valeur interne n'aurait pas existé. Les marchandises anglaises étant moins chères pour l'étranger, le commerce d'exportation britannique aurait repris plus vite sa place ancienne au bénéfice du monde entier. La déflation interne des prix et des salaires n'aurait pas été nécessaire. Il en serait résulté moins de chômage dans les usines, une plus grande activité générale et des besoins accrus de crédit pour la satisfaction desquels l'or introduit en plus grande quantité en Angleterre aurait été le bienvenu. »

1 Information 13 février 1932

## CHAPITRE III

### *SALAIRES*

Les difficultés que la question des salaires a soulevées en Grande Bretagne sont intéressantes à étudier, tant en raison de l'importance du facteur salaire dans le prix de revient, qu'en raison des violents mouvements d'opinion qui se sont manifestés. Depuis la guerre, des discussions sans fin ont eu lieu entre patrons et ouvriers, entre les différents partis politiques, entre économistes ; les salaire ont défrayé la chronique des journaux et des revues et tous les aspects de cette question ont été examinés. En un mot, se demandait-on, devait-on procéder à une réduction des salaires pour assurer la prospérité de l'industrie et du Royaume Uni ? Cette éventualité d'une diminution des salaires, soulevée chaque fois qu'il était question de réduire le coût de production, rencontra naturellement une opposition très vive de la part des Trade Unions qui, grâce à leur puissance, résussirent en général à l'éviter.

D'ailleurs il n'était pas seulement question d'une baisse des salaires, les travaillistes au contraire, proposèrent à plusieurs reprises leur augmentation qui, grossissant le pouvoir d'achat des classes populaires, rendrait la prospérité à la Grande-Bretagne.

Dans ce chapitre nous allons montrer quelles graves difficultés les salaires causèrent à l'industrie anglaise depuis la guerre ; d'ailleurs il faut indiquer tout de suite que la question peut être envisagée de deux points de vue tout différents ; on peut considérer le salaire seulement comme un élément du prix de revient, et perdre de vue son rôle social, ou bien au contraire, comme étant le moyen de vie du travailleur et de ceux qui sont à sa charge ; dans bien des cas on n'a regardé qu'un seul de ces deux aspects au lieu de s'efforcer de les considérer tous les deux.

***

Pendant la guerre la hausse du prix de la vie, les profits réalisés dans la fourniture des munitions, les pertes suivies ensuite de gains dans les autres industries, toutes les transformations survenues dans l'importance des différents centres industriels, le contrôle officiel des chemins de fer et du charbon amenèrent des changements considérables dans les salaires, et si « le contrôle gouvernemental des salaires réussit à diminuer le courant de hausse que la guerre permettait d'exercer aux classes de travailleurs favorisés, il ne l'arrêta pas. D'où il résulta des modifications importantes dans les salaires, justifiées par les besoins d'une industrie de guerre, mais n'étant pas forcément en rapport avec les conditions commerciales du temps de paix. »

Ce qui fut peut-être plus important encore, c'est que la guerre et le « boom » qui la suivit multiplièrent les espoirs des travailleurs, le besoin qu'on avait d'eux pendant le conflit, les promesses du gouvernement et des politiciens, le spectacle de profits qu'on n'avait jamais pû imaginer jusque là, la dislocation de la hiérarchie sociale amenèrent des changements profonds dans la mentalité ouvrière.

Les mouvements de l'indice général des salaires furent les suivants de 1920 à 1924 (indice du Ministry of Labour) 1914 = 100.

| | |
|---|---|
| 1920 ..... | 270 — 280 |
| 1921 ..... | 210 — 215 |
| 1922 ..... | 170 — 175 |
| 1923 ..... | 165 — 170 |
| 1924 ..... | 170 — 175 |

On voit que, après la poussée violente qui se produisit durant le « boom » de 1920, les salaires qui ne pouvaient se maintenir à ce niveau diminuèrent jusqu'en 1923 ; ils se trouvaient à l'indice 170-175 en 1924, c'est-à-dire en augmentation de 70 à 75 % sur 1914, depuis 1923-1924 les mouvements furent si légers (quand on considère les salaires dans leur ensemble) qu'il vaut mieux se servir d'un indice trimestriel pour les examiner :

Dans l'indice ci-dessous on verra les variations de l'indice des salaires depuis le premier trimestre 1924 (moyenne 1924 = 100) jusqu'au troisième trimestre inclus de 1931. On verra dans la dernière partie comment les salaires se sont comportée depuis la chute de la livre sterling.

| | | | |
|---|---|---|---|
| | 1° trimestre 99 | | 1° trimestre 100 |
| | 2° trimestre 100 | | 2° trimestre 100 |
| 1924 | 3° trimestre 100 1 /2 | 1928 | 3° trimestre 100 |
| | 4° trimestre 101 | | 4° trimestre 100 |
| | 1° trimestre 102 | | 1° trimestre 100 |
| | 2° trimestre 102 1 /2 | | 2° trimestre 100 |
| 1925 | 3° trimestre 102 | 1929 | 3° trimestre 99 1 /2 |
| | 4° trimestre 102 | | 4° trimestre 99 |
| | 1° trimestre 101 1 /2 | | 1° trimestre 99 |
| | 2° trimestre 101 1 /2 | | 2° trimestre 99 |
| 1926 | 3° trimestre 101 1 /2 | 1930 | 3° trimestre 99 |
| | 4° trimestre 101 1 /2 | | 4° trimestre 99 |
| | 1° trimestre 102 | | 1° trimestre 98 1 /2 |
| | 2° trimestre 101 | 1931 | 2° trimestre 98 |
| 1927 | 3° trimestre 101 | | 3° trimestre 97 |
| | 4° trimestre 100 | | |

En considérant les mouvements de l'indice ci-dessus, on voit qu'à partir du milieu de 1925 une très légère baisse se produisit et se continua sans interruption pendant toute la période étudiée, mais elle fut infiniment faible. En 1930 au cours de la crise mondiale, l'indice des salaires n'était inférieur que de 1 % au niveau de 1924 (2 à 3 % en 1931). Une baisse aussi minime de l'indice des salaires est presque négligeable et on peut dire que ceux-ci sont restés immobiles depuis 1924 (l'indice du professeur Bowley donne sensiblement les mêmes indications).

Ainsi depuis 1924 les salaires anglais en général sont restés supérieurs de 70 à 75 % à leur niveau de 1913, mais celà représente en réalité des amplitudes de hausse extrêmement diverses suivant les différentes industries, suivant les catégories de travailleurs et suivant les régions. En raison de la complexité de ces mouvements il importe de dégager les tendances principales.

Un contraste très frappant s'est manifesté entre les industries soumises à la concurrence étrangère (exposed industries) et celles qui au contraire y échappent (sheltered industries) ; celles-ci purent, grâce à la sorte de monopole dont elles jouissent sur le marché national, maintenir des prix de vente élevés (qui ont contribué à augmenter les prix de revient des industries exportatrices utilisant leurs produits ou leurs services) et payer des salaires supérieurs à la moyenne générale [1].

C'est ainsi qu'en 1929, tandis que l'indice général des salaires était à 170-175 (100 en 1913), les poseurs de briques étaient à l'indice 178, les manœuvres du bâtiment à l'indice

1 M André Siegfred écrivait : « A l'abri de la concurrence étrangère, le manœuvre se fait à peu près 50 sh par semaine, et l'ouvrier qualifié 70 à 75 sh ; dans le cas contraire, le manœuvre gagne environ 40 sh et le spécialiste 55 à 60 sh » *(La crise britannique au* XX^e^ *siècle)*.

200, les porteurs des gares 230, les typographes 207, les boulangers 213, les ouvriers qualifiés des chemins de fer 190, les ouvriers de l'ameublement 185-195.

On pourrait multiplier les exemples, on verrait que dans la plupart des cas les branches de l'activité qui ne sont pas soumises à la concurrence étrangère ont payé à la main d'œuvre employée des salaires supérieurs à la moyenne et on s'explique les nombreuses plaintes formulées à ce sujet : « L'opinion est d'autant plus portée à noter l'exagération des salaires que la population bourgeoise ne vit généralement en contact qu'avec les employés de ces industries abritées. Dans les grandes agglomérations urbaines les professions qui sont le plus intimement mêlées à la vie des habitants, sont surtout celles qui ont trait aux transports, aux services publics, au bâtiment, au petit commerce, etc... [1]»

Dans des industries non protégées, les salaires sont en général au dessous de la moyenne : en 1929, alors que l'indice général était à 170-173 environ (100 en 1913) l'indice des salaires dans l'industrie cotonnière était à 150, pour les spécialistes mécaniciens 151, pour les ouvriers qualifiés des constructions maritimes 142, pour les mineurs de charbon du Northumberland 120, pour ceux du pays de Galles 135, (il faut noter à ce sujet les différences considérables existant dans la rémunération de la main d'œuvre dans les mines : en juillet 1927 le salaire par tonne de charbon extraite variait de 7 shillings 9 pence dans le Northumberland à 11 shillings 3 pence dans le district de Warwick [2]).

Une autre tendance est à signaler dans les salaires anglais d'après guerre ; dans l'ensemble leur taux était autrefois adapté aux différents degrés d'habileté et de responsabilité nécessaires dans les différentes tâches : « Le taux des salai-

1. Letouzé. *La Crise des exportations anglaises.*
2. *Id.*

res avait un haut degré de stabilité et les relations entre les salaires dans des occupations voisines était également stables[1] ».

Une différence marquée entre les salaires payés pour des travaux impliquant égalité d'adresse aurait provoqué un mouvement de main d'œuvre qui aurait corrigé cette variation.

Cette adaptation a disparu après la guerre. « La relation d'avant guerre entre les taux des salaires et le degré d'habileté a été bouleversée[2] ».

***

Bien souvent en Angleterre on a comparé le niveau des salaires à ceux payés dans les autres pays, ces comparaisons ont toujours été alarmantes pour la Grande Bretagne ; ainsi en 1927 selon le ministère du travail, la comparaison s'établissait ainsi :

| | |
|---|---|
| Angleterre | 100 |
| États-Unis | 175 |
| Canada | 150-155 |
| Danemark | 105-110 |
| Hollande | 85- 90 |
| Allemagne | 65- 70 |
| France | 55- 60 |
| Belgique | 50-55 |
| Italie, Autriche, Pologne | 45- 50 |

On a fait remarquer fréquemment en Angleterre que les salaires américains étaient très supérieurs aux salaires britanniques, mais il ne faut pas oublier qu'aux États-Unis il y a plus de ressources naturelles et plus de capital par tête qu'en Grande-Bretagne et qu'il y a un marché beaucoup plus grand et plus riche à approvisionner ; de 1923 à 1925 la production a crû aux États-Unis dans une très large pro-

1. H. Clay. *The problem of industrial relations.*
2. *Id.*

portion justifiant des salaires beaucoup plus élevés qu'en Grande-Bretagne où la production en variait guère. En outre [1] « si on considère que les États Unis n'ont aucun système d'assurances sociales et que l'ouvrier doit s'assurer avec ce qu'il gagne, alors le système des assurances ouvrières peut en fait être considéré comme s'ajoutant aux salaires britanniques; on peut considérer que ceux-ci sont presque au niveau le plus élevé qui existe parmi les nations industrielles.»

Le rapprochement des salaires payés en Angleterre et dans les pays européens est tout à fait défavorable à la première; M. André Siegfried disait : « Ainsi l'ouvrier continental dans le cas de concurrents aussi sérieux que la France, la Belgique ou la Pologne est payé en moyenne deux fois moins que l'ouvrier anglais sans qu'on puisse ajouter que l'outillage continental soit nécessairement inférieur à l'outillage britannique [2]. »

Etudiant les industries textiles, Sir Harry Goshen disait au début de 1928 : «Une comparaison entre ce que gagnent les travailleurs, par exemple en France et à Bradford, montre que le montant des salaires payés pour une même opération, qui était avant la guerre plus élevé de 50 % à Bradford qu'à Roubaix, est aujourd'hui supérieur de 100 % au moins, et l'industrie britannique doit encore compter avec les journées plus longues, la meilleure composition des équipes de jour et de nuit et en général les conditions plus aisées du travail admises à l'étranger, facteurs vitaux qui opérent tous à son détriment. » Et Sir Arthur Steel-Maitland [3], indiquait qu'en 1930 les gains moyens des travailleurs dans

1. Pouyanne. *Revue d'économie politique*, mars-avril, 1928.
2. *Op cit.*
3. *The Trade Crisis Wand the ay Out.*

l'industrie métallurgique étaient de 37 shillings en France et 35 shillings 5 pence en Belgique, tandis qu'en Grande-Bretagne ils étaient de 66 shillings 6 d. environ.

***

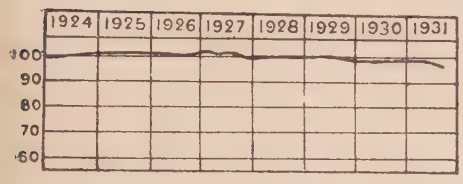
Nous avons dit au début de ce chapitre que les salaires pouvaient être considérés comme élément du prix de revient ou comme le moyen de vie du travailleur ; nous allons examiner ce second point de vue qui est important, car c'est toujours le maintien ou l'amélioration de leurs salaires « réels » que les travailleurs eurent pour but dans leurs conflits avec les industriels. On vient d'étudier les salaires nominaux, les salaires en argent, il faut maintenant les rapprocher du coût de la vie et considérer le niveau de vie qu'ils assuraient aux classes ouvrières.

En Grande-Bretagne les salaires réels se sont élevés d'une façon importante depuis la guerre ; en 1924 ils étaient déjà légèrement supérieurs au niveau de 1914 ; depuis 1924 une nouvelle augmentation très nette des salaires réels se produisit : on a vu que les salaires nominaux étaient restés immobiles dans leur ensemble depuis cette époque (170-175), mais le coût de la vie s'est abaissé d'une façon sensible : l'indice était à 180 au premier Janvier 1925 et à 166 seulement au premier janvier 1930, par conséquent à la fin de 1929 les salaires réels avaient augmenté de 8 à 8 1/2 % environ depuis le début de 1925 [1] (en avril 1931 l'indice du coût de la vie avait baissé de 18% par rapport à 1924 soit une hausse des salaires réels de 20% environ).

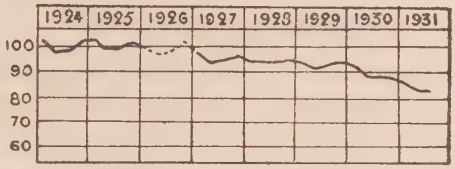
Dans ces estimations on a rapproché l'indice du coût de la vie de l'indice des salaires nominaux, une comparaison

1. M Bowley estimait lui, qu'en 1929 les salaires réels étaient supérieurs de 17 % à 1914.

graphique de leurs deux mouvements différents depuis 1924 donne une idée très nette de l'augmentation du rapport salaires/coût de la vie.




SALAIRES




COUT DE LA VIE

Il ne faut pas considérer uniquement le pouvoir d'achat des salaires, mais aussi tout ce qui s'y ajoute et augmente le standard of living des classes populaires ; les dépenses sociales contribuent directement à augmenter le bien être des travailleurs ; on verra dans le chapire suivant l'augmentation considérable de ces dépenses depuis la guerre en Grande-Bretagne, elles viennent soit grossir directement les revenus des bénéficiaires (pensions etc ...) soit les dispenser de certaines dépenses qui autrement) seraient à leur charge (éducation, services sanitaires etc...)

L'ensemble des sommes consacrées à ces services sociaux principalement destinés à aider les travailleurs, a été estimé en 1925 par le professeur Clay à 12% du total des salaires payés en Grande-Bretagne (en ajoutant à ces dépenses les contributions patronales au fonds de chômage on arrivait à 14,7 %). Cette proportion a encore augmenté depuis [1].

Le professeur Bowley, dans une communication faite à la commission Balfour, donna les résultats d'une enquête

1. D'ailleurs le standard of living dépend aussi du soin plus ou moins grand, de la sagesse avec lesquels les salaires sont employés.

sur le standard of living ; elle a été faite seulement dans des cas particuliers et dans cinq villes, mais le sérieux et la science avec lesquels les recherches ont été conduites, ainsi que la peine prise pour s'assurer que les cas choisis étaient bien représentatifs, donnent beaucoup d'intérêt aux résultats obtenus. Les périodes comparées furent 1912-14 et 1923-24 ; les milieux étudiés, la méthode employée pour choisir les cas types et le minimum standard adopté furent exactement semblables ; ce minimum était « celui au-dessous duquel il apparaissait qu'une famille ne pouvait pas, même avec la plus grande économie possible être convenablement nourrie, habillée et logée. » La proportion de familles vivant au-dessus de ce standard fut trouvée avoir monté en 10 ans de 88 à 95, 3 % si on ne tenait pas compte des interruptions de travail ou au contraire à 92% si on tenait compte du chomage intermittent. Le professeur Bowley ajoutait que cette amélioration était due à l'augmentation des salaires réels des ouvriers non qualifiés et à la réduction du nombre des enfants : la première cause ayant environ deux fois l'importance de la deuxième.

Ainsi les travailleurs britanniques ont vu en général leur bien être augmenter dans une large mesure.

Si on établit une comparaison entre les salaires réels anglais et étrangers, on trouve, que les premiers sont généralement supérieurs aux autres. Le professeur J.H. Richardson, dans une communication faite à la Royal Statistical Society, donnait les indices suivants des salaires réels dans quelques pays en janvier 1930 [1].

1. Cet indice a été établi sur la base du pouvoir d'achat des salaires par rapport aux aliments, combustible et éclairage mais non aux loyers. Voir *Financial News*, 16 avril 1930

| | | | |
|---|---|---|---|
| Grande-Bretagne ... | 100 | | |
| États-Unis ..... | 197 | Hollande ..... | 87 |
| Canada ..... | 165 | Allemagne ..... | 78 |
| Australie ..... | 148 | Suisse ..... | 77 |

A la même époque l'indice n'était qu'à 58 pour la France et 43 pour l'Italie [1].

Le pouvoir d'achat des salaires en Grande-Bretagne était donc très supérieur à ce qu'il était sur le continent [2], toutefois disons le encore, ces indices des salaires réels ne représentent qu'une moyenne de toutes les professions ; on a vu les inégalités qui existaient entre les salaires nominaux suivant les différentes industries, les mêmes inégalités se retrouvent naturellement dans les salaires réels.

***

Ayant considéré les salaires en eux-mêmes, isolément, examinons maintenant leur importance dans les prix de revient industriels. Les divers éléments du coût de production : traitements et salaires, matières premières, charges fixes d'exploitation, etc ..., ont par rapport au coût total une importance très variable suivant les industries ; en outre, il y a des différences quelquefois importantes entre des entreprises appartenant à une même industrie; aussi ne peut-on donner qu'un pourcentage moyen pour chacune. On estime que dans l'industrie charbonnière la part des salaires varie entre 70 et 75% du prix de revient total, on voit l'importance du facteur salaire. Dans la fabrication du coke au contraire, les salaires n'entrent que pour 9% dans le coût de production. Dans les constructions mécaniques

1 Voir Macmillan Report, p. 53.

2 En juillet 1930 les indices des salaires réels étaient les suivants dans les grandes villes de différents pays : Grande-Bretagne, 100 ; Pays-Bas, 82 ; Tchéco-Slovaquie, 74 ; Allemagne, 73 ; France, 58 ; Italie, 39 ; États-Unis, 190 (voir : Sir Arthur, Steel-Maitland, *The trade Crisis and the Wan-Out*)

la proportion est plus élevée, 35 à 36 % ; dans la fabrication des barres d'acier 86 à 89 % (la proportion on le voit, est très variable, même dans des industries voisines; en cas de gros assemblages, la part de la matière première augmente, s'il s'agit de construction de machines délicates, c'est la part des salaires qui s'élève. Dans la filature et le tissage du coton les salaires n'entrent que pour 15 % environ dans le coût de production, la part du coton brut et des filés étant très importante; dans l'industrie de la chaussure 27 % environ du prix de revient sont constitués par les salaires.

Nous ne voulons pas multiplier les chiffres, on voit que dans le coût de production les salaires ont une importance extrêmement variable, ce qui rend difficile l'étude de leur influence sur les prix de revient.

D'ailleurs il ne faut pas oublier que le coût des salaires et des traitements est peut-on dire, cumulatif ; dans le prix de revient d'un produit manufacturé viennent s'additionner les salaires et les traitements payés à ceux qui, aux différents étages de la production, ont contribué à la fabrication de cet article, tandis qu'au contraire, le coût de la matière première reste le même du début à la fin. Par conséquent il est très difficile, voire même impossible, d'apprécier pour un produit manufacturé livré à la vente, l'importance réelle des salaires dans son prix.

Cependant pour quelques industries la Commission Balfour, a calculé quelle était la hausse du coût du travail par unité produite (en comparant avec l'avant guerre) [1].

Dans le groupe charbon, métallurgie, constructions maritimes et constructions mécaniques, la hausse moyenne du coût du travail par unité produite fut de 80 à 85 % par rapport à l'avant guerre; dans le groupe des textiles et du vêtement, hausse de 90 à 115 %; dans le groupe chimique (y com-

1. Further Factors in Industrial and Commercial Efficiency, 1928.

pris les teintures, les explosifs, savons), hausse de 129 %. Ce dernier groupe il faut le remarquer, emploie une grande proportion d'ouvriers non spécialisés, et a souffert de la hausse disproportionnée des salaires de cette catégorie d'ouvriers.

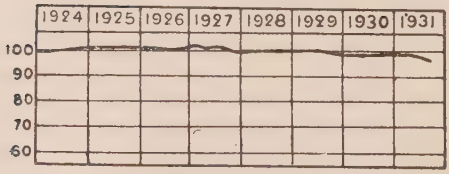
Dans tous les grands groupes l'augmentation du coût du travail par unité produite a été plus élevée que la hausse moyenne des salaires nominaux durant la même période. On l'a vu, l'indice des salaires hebdomadaires pour l'industrie en général était à 170 ou 175 environ en 1924-25 (100 en 1913) ; le rapport de la commission Balfour, en considérant plus spécialement les salaires dans les industries exportatrices, ajoutait : « Comme la hausse des salaires a été plus grande dans les industries protégées que dans les grandes industries exportatrices, nous pouvons conclure que la hausse moyenne dans celles-ci n'a pas dépassé 60 à 70 %. » Or, on l'a vu plus haut dans le groupe des industries de base, charbon, métallurgie, constructions maritimes et mécaniques, la hausse du coût de travail par unité produite était estimée à 80 à 85 % par rapport à 1913, donc dans ce groupe aussi, il y avait un décalage très net entre la hausse des salaires et la hausse du poids des salaires par unité produite.

Comment expliquer ce décalage ? On a souvent signalé la paresse dûe à la guerre pendant les quelques années qui la suivirent, également, le maintien de « pivotal men » en excès dans une période de dépression pour se conserver leur concours lorsque la prospérité reviendrait, et d'une façon générale, on le verra dans la suite, la mauvaise organisation de la production. Toutefois, on ne peut prétendre que la productivité horaire de l'ouvrier anglais ait diminué par rapport à l'avant guerre, il faut donc faire appel à un autre facteur pour expliquer que le coût du travail par unité

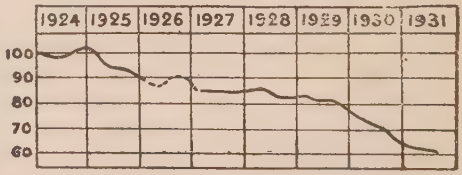
produite se soit plus élevé que l'indice des salaires hedbomadaires, pour expliquer que le « real cost of labour » ait augmenté. Le rapport de la Commission Balfour s'exprimait ainsi [1] : « Après avoir tenu compte de tous les facteurs en jeu nous sommes arrivés à la conclusion que le décalage était principalement dû au fait que, dans beaucoup d'industries les réductions de la durée de la semaine normale de travail qui avaient été effectuées, n'avaient pas été compensées par une productivité accrue. »

Les réductions apportées à la durée de la semaine de travail à partir de 1919-1920, ont varié suivant les diverses industries ; dans l'ensemble d'après la Commission Balfour la diminution avait été de 10 % par rapport à l'avant guerre; quelques années plus tard M. H. Clay l'estimait à 13 %. La productivité n'ayant pas augmenté, il est évident que l'ouvrier produisant moins d'articles dans une journée, le coût du travail par unité devait s'élever plus que le salaire.

Depuis 1925, la baisse des prix de gros à laquelle on a assisté a entraîné une augmentation du poids des salaires ; tandis que l'indice des prix de gros baissait d'une façon assez régulière celui des salaires est resté presque immobile. L'examen des deux courbes montre l'augmentation progressive de l'écart entre salaires et prix.




SALAIRES




PRIX DE GROS

1. Final Report of the Comittee on Industry and Trade, p. 8.

Cette baisse des prix fut, on l'a vu, insuffisante pour amener les prix anglais au niveau des prix mondiaux, la raison de cette insuffisance doit être cherchée au dire de beaucoup dans la quasi-immobilité des salaires. Dès 1925 au moment du retour à l'étalon or, l'économiste anglais J.M. Keynes indiquait la politique à suivre : « Les salaires argent, le coût de la vie et les prix que nous demandons pour nos exportations ne sont pas ajustés à l'amélioration du change. Ils sont trop élevés de 10 %. Si donc nous fixons le change à parité d'or, il faudra ou spéculer sur une hausse des prix or à l'étranger ou bien nous engager dans une politique consistant à imposer une baisse des salaires et du prix de la vie dans la proportion nécessaire [1]. »

Dans l'ensemble les salaires n'ont pas diminué et dans certains cas le coût du travail s'est trouvé peser d'une façon insupportable sur certaines industries ; ainsi dans l'industrie sidérurgique, les salaires étaient en 1929 à l'indice 170 (100 en 1913) tandis que les prix de vente n'étaient qu'à l'indice 114,2.

Peut-on dire cependant que dans l'ensemble les salaires se sont trouvés trop élevés ? Faut-il donner raison à ceux qui n'ont cessé de préconiser leur réduction ?

Les arguments étaient nombreux et faciles. Il était aisé de comparer les salaires anglais et étrangers pour montrer que les premiers se trouvaient en général plus élevés ; on a vu les industriels anglais faire en maintes occasions des rapprochements entre les salaires payés par leurs concurrents étrangers et par eux-mêmes. Par exemple dans le cas de la laine, M. Clough représentant des employeurs au Conseil Industriel de la laine disait en 1928 : « En moyenne le taux

1 Economic Consequences of M. Churchill.

des salaires des quatre grands concurrents (France, Belgique, Allemagne, Italie) est un peu plus de la moitié du nôtre, lequel est à 201 comparé à 100 en 1913 et il faut tenir compte aussi de la réduction de la semaine de travail de 55 heures 1 /2 à 48. On voit donc que tout d'abord nous sommes battus d'environ 15 % de la veleur de l'étoffe (30 % de la valeur représentant le prix de la main d'œuvre), du fait seul de la différence du taux des salaires [1] ».

Evidemment les salaires ne peuvent être d'une façon durable plus hauts dans un pays que dans un autre, que si l'industrie de ce premier pays bénéficie d'avantages que ne possède pas l'autre : un charbon moins cher, une meilleure technique industrielle, un meilleur rendement par homme (comme aux Etats-Unis) ; ces avantages peuvent se traduire par des salaires plus élevés.

La Grande-Bretagne bénéficiait de certains de ces avantages au XIXe siècle, et c'est ce qui explique qu'elle ait pu s'offrir le luxe de payer des salaires plus élevés que ses concurrents pendant une si longue période tout en accroissant sa part des exportations mondiales. Mais dans les dernières années la situation avait changé et cependant les ajustements nécessaires n'ont pas été faits, aussi s'explique-t-on qu'on ait fréquemment rendu les salaires responsables du marasme industriel et du chômage.

Un auteur, M. Jacques Rueff a essayé de démontrer statistiquement que le chômage s'expliquait par le non ajustement des salaires aux prix de vente. Dès 1925 [1] il avait signalé l'étonnante corrélation existant entre les variations du chômage en Angleterre et celles des salaires réels depuis le début de 1920 jusqu'à la fin de 1925. Ce salaire réel

1. *Loc. cit.* par M Julien Petit.
2. *Revue politique et parlementaire*, 10 décembre 1925.

M. Rueff le calculait en divisant l'indice des salaires (du professeur Bowley) par l'indice des prix de gros [1] (du Board Of Trade) En 1931 M. Rueff reprit sa théorie [2], en poursuivant ses observations et ses courbes jusqu'à la fin de 1930, il indiquait que la covariation de la courbe chômage et de la courbe salaires/prix de gros s'était maintenue, il montrait que l'augmentation des salaires par rapport au prix de vente (augmentation du rapport salaires/prix) entraînait immanquablement une augmentation du chômage, et le chômage diminuait lorsque les salaires baissaient par rapport aux prix de vente

On pouvait ainsi prévoir les mouvements du chômage en fonction des variations du rapport salaires/prix.

Telle était la première partie de la théorie de M. Rueff. Elle a soulevé à juste titre des observations et des critiques extrêmement nombreuses. En premier lieu notait le professeur Picard [3] sur les 48 trimestres considérés par M. Rueff (du début de 1919 à la fin de 1930) la concordance entre les indices salaires/prix et chômage n'existait que pendant 32 trimestres [4]. Mais surtout ce qu'il faut remarquer c'est

1 On lui a reproché de s'être servi de l'indice des prix de gros et non de celui du coût de la vie, en réalité le reproche était peu fondé, car M Rueff voulait mesurer les variations des salaires par rapport aux prix de vente, non le pouvoir d'achat de l'ouvrier. D'ailleurs le professeur Pigou calcula un indice des salaires réels au moyen de l'indice des salaires et de l'indice du coût de la vie ; ajoutant cette troisième courbe aux deux courbes de M. Rueff il trouva qu'elle correspondait à la courbe du chômage à peu près aussi identiquement que la courbe salaires/prix de gros calculée par ce dernier.

2 *Revue d'économie politique*, mars-avril, 1931

3 *Revue d'économie politique*, novembre-décembre 1931

4 En outre, dans certains cas, la concordance entre la courbe salaires Prix et la courbe chômage n'indique pas grand chose ; par exemple, si l'on considère les années de crise 1920-21 (la cause initiale de cette crise, ne résida nullement dans des salaires trop élevés) on comprend immédiatement qu'étant donné la baisse rapide des prix de vente qui est la caractéristique même d'une crise et le retard habituel des salaires sur les prix, il est normal qu'une hausse des salaires réels se soit produite ; le chômage grandit en même temps, c'est également un phénomène caractéristique de toute crise. Peut-on donclure de là que des salaires trop élevés par rapport aux prix de vente aient été la cause du chômage ? Évidemment non, celui-ci

que les indices employés par M. Rueff, représentent des séries très divergentes. On a vu dans le premier chapitre que la proportion des chômeurs fut très variable, suivant les industries, or comme on va le voir, elle fut particulièrement élevée dans les grandes industries exportatrices où les salaires sont restés bas ; au contraire dans les industries où les salaires s'étaient le plus élevés le chômage était souvent inférieur à la moyenne.

Nous donnons ci-dessous un tableau à propos duquel, le professeur Pigou[1] faisait remarquer que « il y a bien un chômage général, mais il est moindre là où les taux des salaires sont les plus hauts en comparaison de leur niveau de 1914 et plus élevé là où le niveau des salaires est le plus bas ».

| 1914 = 100 | Indice des salaires hebdomadaires Septembre 1927 | Pourcentage de chômeurs 26 septembre 1927 |
|---|---|---|
| Industrie toute entière | 170-175 | 9,3 |
| Bâtiment | 197 | 9,1 |
| Charbon | 152 | 19,1 |
| Constructions mécaniques (spécialisé) | 149 | 10,0 |
| Manœuvre | 182 | |
| Constructions navales | 135 | 21,8 |
| Manœuvre | 168 | |
| Installations électriques | 191 | 5,7 |
| Métallurgie | 120-170 | 11,8-32,4 |
| Coton | 161 | 9,3 |
| Laine | 180-190 | 8,2 |
| Bonneterie (Midlands) | 158 1 /2 | 5,7 |
| Chaussure | 200 | 8,2 |
| Chemins de fer | 200-245 | 4,6 |
| Docks | 190-240 | 22,1 |
| Typographes | 207 | 4,3 |
| Ameublement (ébénistes) | 184 | 4,5 |
| Boulangerie | 214 | 6,0 |
| Poterie | 150-161 1 /4 | 12,3 |
| Produits chimiques | 205-215 | 6,2 |

fût de même que la hausse des salaires réels, un effet du slump. Le professeur Pigou ajoutait même : « On peut soutenir que vu les causes générales se faisant alors sentir, l'augmentation du chômage aurait été approximativement la même si on avait empêché les salaires réels de monter le moinds du monde.

1. *Economic Journal*, mars 1928.

A l'exception des docks et de la bonneterie on voit que les salaires montraient un taux d'accroissement relativement faible dans les industries qui fournissaient les plus gros contingents de chômeurs. Il est donc difficile d'accepter sans discussion cette idée que de hauts salaires sont la cause du chômage.

On s'explique d'ailleurs assez facilement le parallélisme des deux courbes de M. Rueff, quoique dans l'ensemble la thèse soutenue soit inexacte. Comme on l'a vu, l'indice général des salaires est resté à peu près immobile depuis 1924 ; par conséquent[1] dans le rapport salaires/prix il n'y a que le facteur prix qui ait varié et on n'a plus qu'une courbe des prix inversée. On arrive donc simplement à ce résultat : le chômage varie en sens inverse des prix de gros, ce qui est connu depuis longtemps.

Il n'est pas du tout établi qu'un niveau général trop élevé des salaires soit la cause principale du chômage anglais et de la dépression industrielle, les salaires ne sont pas le seul élément du coût de production et on verra que parmi les difficultés éprouvées dans l'ajustement des prix de revient à des prix de vente en baisse, il faut faire une large part aux charges fiscales qui ont accablé l'industrie depuis la guerre et à l'organisation défectueuse de la production.

Ce qui est vrai c'est que l'élévation des salaires dans les industries protégées ayant contribué à maintenir des prix élevés pour les produits et services qu'elles fournissaient, les prix de revient des industries exportatrice utilisant ces produits et services en a été augmenté ; les industries protégées vendant sur le marché intérieur n'ont

1 Jean Weiller. Essais sur le protectionnisme en Grande-Bretagne *Revue d'économie politique*, septembre-octobre, 1931.

pas ressenti le même impérieux besoin que les industries exportatrices de réduire leurs prix de vente. D'ailleurs chaque fois qu'une industrie protégée ou non a voulu s'attaquer au facteur salaire pour diminuer son prix de revient elle s'est heurtée à la violente résistance des Trade-Unions merveilleusement entrainés à ce genre de lutte. Certainement le « dole » n'a pas été sans leur fournir une aide sérieuse dans leur opposition à la baisse des salaires, le dole leur a évidemment servi de point d'appui en empêchant les chômeurs de devenir des miséreux ou des mendiants ; les discussions entre employeurs et Trade-Unions ont pu ainsi se prolonger indéfiniment sans que les ouvriers aient été réduits à accepter du travail à n'importe quel prix.

Cependant il faut se garder de toute exagération dans l'appréciation de cette sorte de « blocage des salaires » qu'aurait apporté le « dole ». M. Rueff disait et c'était la seconde partie de sa théorie : « La conséquence d'un pareil régime a été d'établir un certain niveau des salaires à partir duquel l'ouvrier péfère toucher le dole plutôt que de travailler pour un salaire qui ne lui vaudrait qu'un excédent assez faible sur la somme qu'il reçoit comme chômeur. Il semble bien qu'au début de l'année 1923, les salaires qui suivaient en Angleterre la baisse des prix sont venus buter contre ce niveau d'équilibre. Ils se sont brusquement arrêtés dans leur chûte et depuis ce moment, ils ont pratiquement cessé de varier ».

C'est un point de vue qu'il semble impossible d'admettre sous une forme aussi absolue ; combien de fois n'a-t-on pas vu faire des comparaisons entre le dole et les salaires, dans le but de démontrer que l'ouvrier anglais n'avait pas d'intérêt à chercher du travail ! On comparait sans scrupule

ce que touchait un chômeur marié et père de quatre enfants (34 shillings par semaine) avec le salaire de l'ouvrier agricole le moins payé qui ne gagnait que 30 ou 35 shillings par semaine. Comme le disait le professeur Picard[1] : « Ce qu'il faut comparer à la « dole c'est le salaire que toucherait l'ouvrier chômeur s'il retrouvait un emploi et non pas le salaire des professions les plus mal payées, ni surtout celui des professions agricoles qui ne sont point assurés ». En réalité le dole n'empêche pas les ouvriers anglais de chercher du travail (en 1927 le professeur Pigou évaluait à 5 % du nombre total des chômeurs ceux qui préféraient le dole au salaire) et on ne peut dire que le dole ait été la cause arrêtant la baisse des salaires britanniques, l'allocation de chômage a été vraiment trop faible et trop au-dessous des salaires même les plus bas pour les empêcher de baisser encore ; le dole a seulement facilité la résistance des Trade-Unions à la réduction des salaires.

Les conflits industriels ont été extrêmement nombreux en Angleterre depuis la guerre ; soit qu'il s'agisse de la durée du travail, soit qu'il s'agisse des salaires, patrons et ouvriers se sont trouvés en opposition violente, et les conséquences de ces luttes furent désastreuses pour la Grande-Bretagne : l'arrêt de la production pendant les temps de grève ou de lock-out entraina non seulement des troubles importants à l'intérieur du pays, mais a souvent fait perdre à l'industrie la clientèle d'acheteurs étrangers qui se sont adressés à d'autres fournisseurs.

Si les arguments invoqués par les employeurs pour réduire les salaires étaient nombreux, ceux des employés ne l'étaient pas moins pour démontrer l'inutilité de cette réduction.

1 *Op cit*

En premier lieu, a-t-on dit, dans les industries exportatrices les salaires ont été en général au-dessous de la moyenne, il ne paraissait guère possible de les diminuer encore, si on ne voulait pas réduire les travailleurs à une lamentable condition ; d'autre part en ce qui concerne les industries protégées, chacun disait-on, peut facilement se faire une idée des grands avantages que trouveraient les employeurs dans la réduction des salaires qu'ils doivent payer, mais il faut tenir compte des désavantages qui résulteraient pour eux de la diminution des revenus de leurs clients.

Cet argument invoqué par les Trade-Unions n'est pas absolument concluant, car si par suite d'une réduction des salaires les industries protégées avaient pu diminuer leurs leurs prix de revient et de vente, les industries exportatrices en auraient bénéficié, et leur prospérité en donnant du travail à un grand nombre de chômeurs aurait développé le pouvoir d'achat général et les industries protégées voyant augmenter la demande de leurs produits auraient pu réemployer une grande partie de leurs chômeurs.

Les travailleurs se sont appuyés sur d'autres arguments pour s'opposer à la réduction des salaires ; une telle mesure disaient-ils serait imitée par l'étranger et on n'aurait abouti qu'à une diminution du standard of life des classes populaires dans le monde. Cette objection n'a pas une très grande valeur ; en période normale la concurrence internationale ne se traduit pas en général par de semblables représailles.

Souvent on s'est appuyé aussi sur l'inégalité sociale qu'entrainerait une diminution des salaires ; au fur et à mesure que les prix baissaient, la classe des rentiers voyait grandir le pouvoir d'achat des intérêts fixes qu'elle tou-

chait, et c'était à ce moment-là qu'on voulait réduire les salaires des travailleurs ! Auparavant on devrait réduire la dette publique.

La résistance des Trade Unions fut d'ailleurs facilitée, parce qu'elles ont pu indiquer aux employeurs d'autres économies possibles dans leurs prix de revient. Les délégués des Trade-Unions leur ont fréquemment dit : réorganisez vos entreprises, modernisez les, le rendement s'améliorera et le coût de production par unité diminuera, sans qu'il soit nécessaire de réduire les salaires.

Depuis que la crise mondiale a éclaté, le problème des salaires s'est trouvé obscurci. La Commission Macmillan [1] estimait au début de 1931 que pour restaurer le commerce extérieur de la Grande-Bretagne, la réduction des salaires devrait sans doute être de l'ordre de 20 à 30 %. Il ne pouvait guère être question de prendre de semblables mesures et plusieurs membres de la Commission proposaient simplement d'attendre que la situation se soit stabilisée pour voir si vraiment une diminution s'imposait.

La dépréciation de la livre sterling a amené cette réduction de 20 à 30 % dans les salaires exprimés en or. On verra dans la dernière partie ce que l'industrie britannique peut en attendre.

1 Report of the Committee on Finance and Industry, p. 194

## CHAPITRE IV

### *LES CHARGES FISCALES*

Un des principaux obstacles qui ont empêché l'industrie britannique de comprimer ses prix de revient fut le fardeau extrêmement lourd des charges fiscales et des charges sociales, conséquence d'un gonflement énorme des dépenses publiques (dépenses de l'État ou des collectivités locales). On s'explique que la Grande-Bretagne fasse des réflexions empreintes d'une certaine mélancolie lorsque par exemple, examinant l'importance de ce qui était pris au public par l'État en Allemagne, en 1930-31, elle constatait que les recettes s'élevaient à 535 millions de livres sterling, tandis qu'elles se montaient en Angleterre à 818 millions ; certes il y a lieu d'examiner bien d'autres éléments avant de se faire une opinion sur le poids des charges fiscales dans un pays, et nous les examinerons dans ce chapitre, mais cependant il n'en est pas moins vrai que l'industriel anglais, parprochant ces chiffres, peut envier la faillite monétaire qui permis à l'Allemagne de supprimer sa dette et d'être moins lourdement taxée que la Grande-Bretagne.

Nous voulons montrer dans ce chapitre les difficultés qu'a éprouvées l'industrie anglaise du fait de ces charges fiscales trop lourdes, mais on ne peut s'expliquer l'impor-

tance de celles-ci sans auparavant montrer rapidement quelle a été l'augmentation des dépenses publiques depuis la guerre, et ses principales causes.

***

En 1913-14, les dépenses de l'état s'étaient élevées à 197,5 millions de livres sterling ; la guerre a naturellement provoqué une augmentation considérable de ces dépenses qui en 1917-18 et 1918-19, dépassèrent largement deux milliards et demi de livres sterling. En 1920-21 elles se montaient encore à 1195 millions ; elles diminuèrent jusqu'à 1923-24, année pendant laquelle les dépenses de l'État furent de 788 millions environ, mais depuis lors on assista en Grande Bretagne à une augmentation progressive de ces dépenses : 795 millions en 1924-25, 826 millions en 1925-26, 842 millions en 1926-27, (légère diminution des dépenses durant les trois années suivantes) et enfin 881 millions en 1930-31.

Les dépenses locales évoluèrent dans le même sens que les dépenses de l'État ; ainsi en Grande-Bretagne tandis que les prix baissaient, on assistait contrairement à ce qu'on aurait pu attendre à une augmentation des dépenses publiques ; cette élévation générale des dépenses résulta principalement de l'augmentation de deux catégories : d'une part l'obligation de servir les intérêts d'une dette publique énorme et d'autre part un développement considérable des dépenses sociales.

Au 31 mars 1914, la dette publique anglaise (uniquement intérieure) s'élevait à 649,8 millions de livres sterling, mais durant la guerre la dette britannique augmenta dans de très grandes proportions, malgré le principe fondamental des pouvoirs publics que les ressources de guerre devaient être d'abord cherchées dans l'impôt.

Au 31 mars 1921, la dette intérieure (funded debt, terminable annuities, unfunded debt) s'élevait à 6.456 millions de livres et la dette extérieure à 1129 millions, soit au total 7 milliards 585 millions de livres sterling ; elle augmentait encore dans la suite, au 31 mars 1923 elle était de 7.771 millions de livres. Elle commença alors à diminuer, mais d'une façon infiniment faible ; au 31 mars 1930, elle s'élevait encore à 7.573 millions ; la dette publique, on le voit, resta énorme.

Les dettes des collectivités locales avaient suivi une marche parallèle, elles étaient deux fois plus élevées en 1928 qu'en 1914 (Angleterre et Pays de Galles : 562 milions de livres au 31 mars 1914, 1.121 millions de livres au 31 mars 1928).

Le service d'une dette publique aussi énorme devait entraîner des dépenses extrêmement lourdes ; c'est ainsi qu'en 1913 les dépenses relatives au service de la dette ne s'élevaient qu'à 24 millions de livres sterling et représentaient 12 % environ des dépenses publiques ; mais en 1930, le service de la dette (intérêts, frais administratifs de gestion, amortissement), absorbait 360 millions de livres, ce qui représentait 41 % des dépenses de l'État (la proportion est en France de 35 % et en Allemagne de 22 % seulement, grâce à l'annulation de la plus grande partie de la dette intérieure en 1924).

M. Angelos Angelopoulos dans une étude sur les « Charges fiscales et Dépenses publiques [1] » a donné de nombreuses précisions statistiques sur le service de la dette anglaise ; il a calculé en francs français d'avant-guerre les dépenses du service de la dette en Grande-Bretagne ; il est arrivé

1 *Revue de Science et de Législation financière*, avril, mai, juin, juillet, août, septembre 1931

pour 1913, au chiffre de 14 francs par tête d'habitant, et, pour 1930, à 155 francs, soit l'indice 1.100 si on fixe 100 pour 1913 (en France l'indice était seulement à 184).

Nous en avons assez dit sur ce point pour que l'on saisisse bien toute l'importance de ce facteur dans l'augmentation des dépenses publiques ; mais un autre élément eût une importance non moins considérable : c'est nous l'avons dit, la progression des dépenses sociales. La conception anglaise du devoir social est évidemment, très différente des autres, notamment de la conception américaine ; d'après celle-ci, on estime que les travailleurs doivent avoir des salaires assez élevés pour pouvoir en plus de leurs dépenses courantes mettre de côté ou s'assurer contre les risques futurs ; en un mot, se garantir contre l'avenir. S'ils y manquent, ils n'auront qu'à s'en prendre à eux-mêmes et ne seront pas aidés. Il semble d'ailleurs que, depuis quelques années, les américains aient commencé à abandonner un peu ce système, laissant trop de risques non couverts et la crise actuelle en a montré le danger social.

En Grande-Bretagne, au contraire, on n'a jamais estimé que, laisser les travailleurs exposés aux nombreux risques de la vie, puisse avoir un effet salutaire sur l'économie générale ; aussi les dépenses sociales ont-elles pris une ampleur considérable dont nous allons essayer de donner une idée. En 1929, le rapport final du Comité Balfour, s'exprimait ainsi : « dans aucun autre pays. il n'y a rien qui approche des mêmes dépenses publiques pour sauvegarder le standard of life des classes laborieuses et pour les protéger contre les conséquences des divers risques de la vie et de l'industrie ».

Le professeur Clay[1] comparant les deux années 1891 et 1925, montrait l'énorme augmentation des dépenses sociales : cet économiste estimait qu'elles s'étaient élevées à £. 22,6 millions en 1891 et qu'elles étaient passées à £. 338,5 millions en 1925 ; elles n'ont fait que grossir depuis : en 1928 (année finissant le 31 mars) elles s'élevaient d'après The Economist[2] à £. 366 millions, à £. 395 millions en 1929, à £. 406 millions en 1930 (dans ces dépenses sont comprises : les dépenses d'assurance chômage, d'assurance maladie, les pensions de guerre et autres pensions, les dépenses d'éducation, les dépenses pour les habitations ouvrières, l'assistance aux pauvres et diverses autres dépenses). Si on ne considère que les dépenses sociales autres que les pensions de guerre, la progression apparait encore plus forte (£. 352 millions en 1930 au lieu de £. 205 millions en 1921).

La Confédération des Organisations d'Employeurs comparant divers pays[3] évaluait l'ensemble des dépenses sociales à 100 pour la Grande-Bretagne, 48 pour l'Allemagne, 17 pour la France, 7 pour la Belgiue et 4 pour l'Italie.

Les dépenses d'assurance-chômage s'élevèrent à 53 millions de livres en 1929 et en 1930, ayant plus que quintuplé depuis 1921 ; le déficit du fonds de chômage s'est accentué à un tel point, qu'en 1931 il mit en péril les finances nationales et qu'on dût réduire le « dole ».

Le rapport May (publié au mois de juillet 1931), insistait également sur les dépenses d'instruction : en 1913-14 en Angleterre et Pays de Galles, on y consacrait £. 16.212.000 provenant des impôts et £. 15.599.000 pro-

1 Post War Unemployment Problem
2 12 décembre 1931
3. *Echo de Paris*, 14 février 1931.

venant des taxes locales, pour 1931-32, les chiffres étaient £. 38.977.000 et £. 49.855.000. « Chaque enfant dans les écoles aidées par l'État, coûte maintenant aux contribuables environ trois fois autant qu'avant la guerre ».

***

A cette augmentation des dépenses publiques, il a fallu faire face par un accroissement parallèle des ressources. Mis dans l'obligation de suffire à des dépenses considérables, le Gouvernement britannique n'a pas hésité à demander beaucoup aux contribuables et on va voir maintenant la charge qui en est résultée pour l'industrie. D'ailleurs après la guerre il était certainement plus aisé en Angleterre que dans d'autres pays d'augmenter le volume des recettes provenant des impôts, car la guerre ne s'étant pas passée sur son territoire, la Grande-Bretagne n'avait pas été atteinte dans ses forces vives. L'Angleterre n'a pas éprouvé le besoin de modifier son système fiscal comme tant d'autres nations, elle a simplement procédé à des augmentations de tarif des impôts déjà existants, la création de nouvelles taxes n'intervenant qu'accessoirement ; réciproquement lorsqu'on put procéder à quelques dégrèvements, on se borna à effectuer des diminutions des mêmes impôts. « C'est toutefois l'impôt direct sous la forme de l'income tax qui a fourni au budget le plus gros appoint puisque le produit (income tax et supertax réunies) en a plus que septuplé, passant de 49 millions de livres en 1913-1914 à 353 millions en 1919-20 ».

Les taxes locales, les « rates »[1] ne firent qu'augmenter

1. Les « rates » sont contemporaines des premières lois des pauvres (début du XVIIIe siècle), au fur et à mesure que les dépenses se développaient, on multipliait les rates (pour l'entretien des routes, l'instruction publique, des dépenses générales, des comtés et des bourgs, etc...), voir Émile James « Réforme des finances locales en Angleterre », *Revue politique et parlementaire*, juin 1930.

depuis la guerre afin de faire face aux dépenses chaque jour grandissantes (elles doublèrent entre 1913 et 2925). Les taux en sont devenus formidables en certains cas, et comme on le verra, la gêne qu'elles ont imposée à l'industrie anglaise depuis la guerre a été considérable.

De nombreuses recherches ont été effectuées et des estimations fournies ces dernières années sur le poids des charges fiscales en Grande-Bretagne, comparé soit à l'avant-guerre soit à la situation actuelle dans d'autres pays. Lorsqu'on veut étudier les charges fiscales d'un pays, on se trouve en présence de nombreuses méthodes possibles : on peut d'abord se borner à considérer simplement les chiffres des ressources provenant des impôts et des taxes et les rapprocher du nombre total des habitants ; on obtient ainsi la charge fiscale par tête. C'est un calcul qui fut souvent effectué quoiqu'il soit arbitraire, il ne tient pas compte en effet, des variations qui se sont produites dans la richesse du pays, ni des changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie.

La Statistique Générale de la France a donné les chiffres suivants en livres sterling[1] :

Charge fiscale par tête d'habitant :

| 1913 | 1920 | 1921 | 1922 | 1923 | 1924 | 1925 | 1926 | 1927 | 1928 | 1929 | 1930 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 5,5 | 26,1 | 22,4 | 21,5 | 19,8 | 19,1 | 19,1 | 18,8 | 19,6 | 19,6 | 19,6 | 20, |

(Depuis 1922, on ne tient plus compte de l'Irlande, ni pour les impôts ni pour la population[2 3]).

1. Voir *Bulletin de la Statistique Générale de la France*, juillet, septembre 1931, p. 546.

2. *Les Financial News*, 26 mars 1930, donnaient les chiffres suivants en livres sterlling par tête d'habitant.

Grande Bretagne ..... £.15.1 s.5 d.
Allemagne ..... £.9.12 s.8 d.
États-Unis ..... £.8.14 s.3 d.

3. Dans son étude déjà citée M. Angelos Angelopoulos a calculé les charges fiscales de l'Angleterre exprimées en livres sterling puis il a

Une méthode plus perfectionnée consiste à rapprocher les chiffres des recettes fiscales du revenu national, bien que l'on se heurte ici à l'ignorance où l'on est de l'importance exacte de ce revenu national ; on doit se contenter d'approximations.

Le journal anglais *The Economist*[1] a donné une estimation du revenu national pour l'année 1913 et pour les années 1924 à 1930 ; si de ces évaluations du revenu national on rapproche les chiffres des recettes fiscales, l'alourdissement de celles-ci se révèle nettement.

| | Revenu national en millions de livres (2) | Recettes fiscales Non compris le produit des P.T.T. | Proportion du revenu national absorbé par le fisc |
|---|---|---|---|
| 1913 | 2.300 | 163 | 7,1 |
| 1924 | 4.250 | 690 | 16,2 |
| 1925 | 4.150 | 685 | 16,5 |
| 1926 | 3.800 | 664 | 17,5 |
| 1927 | 4.350 | 693 | 15,9 |
| 1928 | 4.250 | 685 | 16,1 |
| 1929 | 4.400 | 677 | 15,4 |
| 1930 | 4.000 | 704 | 17,6 |

On aurait ainsi pris au moyen de l'impôt en 1930-31 environ 18 % du revenu national au lieu de 7 % en 1913-1914.

transformé ce résultat en francs français du pouvoir d'achat d'avant guerre, par tête d'habitant. Il a fait un calcul semblable pour la France et l'Allemagne.

| | 1913 | 1925 | 1930 |
|---|---|---|---|
| Allemagne ..... | 74 | 139 | 227 |
| France ..... | 125 | 185 | 264 |
| Grande-Bretagne ..... | 142 | 293 | 369 |

Ces chiffres expriment la charge fiscale exprimée en Frs d'avant-guerre par tête d'habitant. On voit, qn'en 1913 la Grande-Bretagne était la plus lourdement taxée et qu'il en était encore de même en 1930.

1 *The Economist supplement*, 18 avril 1931

2. Des enquêtes qui ont été faites par le Colwyn Committee et par le professeur Bowley et Sir Josiah Stamp, il résulte que le revenu national de la Grande-Bretagne était en 1924 a peu près le même qu'en 1911, mais la population s'était accrue de 7 %. MM. Bowley et Stamp estimaient que le « revenu national net » en 1911 était : 1.988.000.000 de livres et en 1924 : 3.803.000.000, ce qui dans l'hypothèse d'une hausse des prix de 88 1/2 % donne un revenu national réel a peu près aussi élevé dans son ensemble, mais cependant inférieur de 5 % par tête d'habitant.

Pour 1931-32 on prévoyait une proportion d'environ 20 %; les évènements ultérieurs ont entraîné une forte augmentation de la taxation. Certains ont dit que depuis le budget de septembre 1931 c'était environ 30 % du revenu national qui était pris par le fisc [1].

Cette méthode consistant à rapprocher les recettes fiscales du revenu national est loin de donner pleine satisfaction, mais quoiqu'elle ne rende pas compte de la façon dont est réparti le poids des charges fiscales et qu'elle néglige les variations dans l'aménagement et l'incidence des impôts, elle permet cependant d'apprécier d'une façon nette l'alourdissement général des charges fiscales depuis la guerre.

***

Les effets d'une taxation aussi lourde ne pouvaient qu'être préjudiciables à l'économie britannique et en particulier à l'industrie.

On a souvent dit que, ce que l'État prenait d'une main, il le redistribuait de l'autre, les recettes n'étant perçues que pour couvrir des dépenses ; mais il faut rappeler à cet égard la vieille distinction des dépenses productives et des dépenses improductives. Il y a beaucoup de cas dans lesquels la part de revenu prise au contribuable aurait été employée

1. M. Angelos Angelopoulos a étudié cette question dans son travail mentionné précédemment. Rapprochant ces évaluations des recettes fiscales en 1913, 1925 et 1930, de ses évaluations correspondantes du revenu national, cet auteur indiquait qu'en 1913, 11,3 % du revenu national aurait été absorbé par les charges fiscales ; en 1925, 22,1 % net en 1930, 24,9 %.

Les proportions plus élevées que celles de *The Economist* obtenues par M. Angelos Angelopoulos viennent de ce que celui-ci a tenu compte dans ses calculs des recettes fiscales locales, tandis que *The Economist* envisageait que les recettes fiscales de l'État. M. Angelopoulos a fait les mêmes recherches pour l'Allemagne et la France : la proportion dans ces deux pays est toujours inférieure à celle de la Grande-Bretagne.

par lui d'une façon plus productive pour l'ensemble du pays que ne le sont beaucoup de dépenses publiques.

On s'est souvent plaint qu'une telle proportion des recettes publiques servit à effectuer des dépenses sociales. On a très probablement évité en Angleterre grâce à ces dépenses, des troubles qui auraient pu être très funestes, mais ce fût au prix d'une amputation des grosses fortunes britanniques ; celles-ci étaient souvent foncières, impossibles à dissimuler et nombreux furent les possesseurs de grandes propriétés qui ont été obligés de vendre ces anciens héritages de leurs familles (généralement en les morcellant).

Cette redistribution de la richesse au profit des classes laborieuses et au détriment des classes fortunées s'accompagnait en même temps d'un changement dans la composition de ce qui restait de ces fortunes. On a eu tendance en Angleterre depuis la guerre à délaisser les propriétés foncières pour l'acquisition de valeurs mobilières permettant une évasion fiscale plus facile.

Il est évidemment impossible d'estimer d'une façon précise le montant des capitaux qui ont pris le chemin de l'étranger pour éviter une taxation trop lourde en Angleterre, mais le Committee on National Debt and Taxation (rapport publié en 1927) insistait sur leur importance. Non seulement des capitaux s'expatrièrent, mais quelquefois, en nombre restreint à vrai dire, leurs possesseurs les suivirent et allèrent vivre définitivement à l'étranger pour éviter des impôts trop pesants. Ce qui fut peut-être plus grave pour l'économie britannique en général, c'est que pour éviter les trop lourdes charges fiscales, certaines entreprises anglaises qui auraient pu se fonder dans le Royaume-Uni préférèrent s'établir à l'étranger pour être moins taxées, d'autre part quelques entreprises étrangères désireuses

d'établir des succursales en Grande-Bretagne reculèrent devant les impôts trop élevés, il en résulta une perte d'activité pour le commerce et l'industrie anglais.

Toutes ces conséquences d'une fiscalité trop lourde ont eu une influence certainement importante quoique impossible à mesurer sur l'économie britannique en général.

Le Committee on National Debt and Taxation insistait également sur l'influence qu'un taux élevé de l'income tax avait pu avoir sur l'épargne nationale. L'income tax frappe une minorité de la population (2.000.000 d'individus environ), mais la minorité la plus riche. Son taux élevé auquel s'ajoute la super-tax a comme on le disait plus haut, beaucoup diminué les gros revenus et ainsi la possibilité d'épargner ; la formation de nouveaux capitaux en fut ralentie.

Une augmentation de l'income tax n'arrête pas forcément la formation des réserves dans les sociétés, mais on assiste alors à une diminution des dividendes, donc à une réduction des revenus des particuliers et de leur épargne.

En outre, la réduction des dividendes par l'income tax entraîne une diminution du taux de l'intérêt du capital et par conséquent du désir d'épargner des capitalistes ; à vrai dire les facteurs psychologiques et autres ont une telle importance en cette matière qu'on ne peut estimer d'une façon précise l'influence de l'income tax à ce point de vue.

***

Après avoir signalé les effets fâcheux d'une taxation aussi lourde sur l'économie en général, il faut envisager son influence directe sur les prix de revient de l'industrie. Considérons d'abord l'influence de l'income tax.

« L'income tax anglais fournit le type d'un impôt sur les revenus qui font l'objet de cédules diverses et sont évalués

et taxés suivant des procédés spéciaux à chaque cédule »[1] ; la cédule D de l'income tax frappe les bénéfices industriels et commerciaux (déclaration par le contribuable des bénéfices réalisés par lui l'année précédente). Quelle est son incidence sur les prix de revient ?

Le taux de l'income tax qui était avant la guerre de 1 sh. 2 d. par livre avait été élevé à 6 sh. en 1919 (soit 30 %) ; il fut ensuite progressivement ramené à 4 sh. par livre (soit 20 %) en 1922, puis relevé à 4 sh. 6 d. en 1923, ramené à 4 sh. en 1925, relevé encore à 4 sh. 6 d. en 1930 et à 5 sh. au mois de septembre 1931. Le taux de l'income tax on le voit ne fut jamais inférieur à 4 sh. par livre depuis la guerre, soit 20 %, et il fut souvent plus élevé : les bénéfices industriels étaient lourdement imposés.

L'income tax n'a d'ailleurs pas été le seul impôt qui depuis la guerre ait frappé les bénéfices industriels et commerciaux ; en 1920, un impôt spécial fut créé : le « Corporation Profits Tax[2] », impôt spécial sur les bénéfices des sociétés commerciales ou industrielles a responsabilité limitée, lesquelles échappent à la super-tax tandis que les sociétés en nom collectif y sont soumises en la personne des associés. Le taux du Corporation Profits Tax était de 1 sh. par livre (5 %), puis fut diminué de moitié en 1923 ; le fonctionnement de ce nouvel impôt avait présenté des inconvénients et on en déchargea l'industrie en 1924 ; celle-ci en éprouva un soulagement, on estima alors le dégrèvement dont bénéficiait l'industrie à 4 millions 1 /2 de livres sterling.

Cet impôt ayant été supprimé en 1924, son incidence sur les prix de revient ne s'est pas fait sentir durant les dernières années, l'income tax est resté le seul impôt direct

1. Voir Allix, *Traité de science et de législation financière.*
2. Landy, *Revue de science et de législation financière*, 1929.

sur le pouvoir de concurrence, à la fois parce que l'on diminue ainsi le fonds dont est tirée la masse de l'épargne nationale et sur lequel on pourvoit aux extensions et améliorations de l'outillage industriel, et également parce que l'esprit d'initiative et d'entreprise est découragé. En outre dans certaines circonstances l'effet direct sur les prix de revient, particulièrement en ce qui concerne les traitements du haut personnel est loin d'être négligeable ».

L'effet de l'income tax a fréquemment été aggravé par sa mauvaise assiette ; il frappe les profits nets des entreprises ; le profit net est calculé en retranchant du produit brut les éléments habituels du coût de production, certaines déductions sont également faites pour les sommes mises en réserve ou pour l'amortissement du matériel (ou pour des dépenses de recherches, etc...).

Devant la Commission Balfour de nombreux industriels se plaignirent que les déductions accordées pour l'amortissement du matériel soient insuffisantes ; il faut cependant remarquer que les taux de dépréciation des machines et du matériel en général sont fixés par les fonctionnaires de l'income tax d'après ce qu' « ils pensent juste et raisonnable » et des groupes d'industriels peuvent s'adresser à des Board of Referees pour estimer les déductions à faire. Les industriels se sont plaints également que ces déductions soient basées sur les coûts d'avant-guerre et ne permettent pas de remplacer le matériel aux prix d'après-guerre. La seconde critique fut d'ailleurs généralement regardée comme plus sérieuse que la première [1].

D'ailleurs sur ce sujet il est dit dans le dernier rapport de la Commission Balfour : « Il résulte clairement des plain-

1. En septembre 1931, quand on a élevé le taux de l'income tax de 6 d. on a augmenté les déductions pour amortissement.

tes qui nous furent adressées qu'il y a beaucoup d'ignorance sur la question, et que si le monde des affaires connaissait d'une façon plus précise la nature et l'étendue des abattements auxquels il pourrait prétendre, il verrait la plupart de ses griefs disparaître ».

***

Depuis la guerre les industries déprimées ont été grandement gênées par les charges sociales. « Évidemment on ne peut laisser les indigents mourir de faim et le pays ne tolèrerait probablement aucune réduction importante des services sociaux. C'est le financement de ces services par une contribution sur le coût du travail de l'industrie au lieu d'un impôt sur le revenu réalisé, qui entraîne des dommages[1] ».

Les contributions patronales à l'assurance chômage et les taxes locales sont en effet payées par les entreprises, qu'elles fassent ou non des profits ; le taxes locale varient suivant les endroits, mais sont généralement très élevées dans les régions ou l'industrie est le plus déprimée car les charges sociales y sont importantes. Elles ajoutent ainsi un nouveau poids aux prix de revient ; quand la production diminue le coût de ces taxes augmente par unité.

M. Émile James s'exprimait ainsi à ce sujet : « La crise industrielle devait rendre intolérables des taux si élevés et des impôts si mal assis. Des impôts exigibles des entreprises pour les immeubles qu'elles occupent, même si elles ne font aucun bénéfice et si leur gestion a été déficitaire, se supportent aisément en période de prospérité. Ils y semblent déjà injustes. Mais en temps de crise et surtout de crise prolongée de tels impôts deviennent ruineux. En An-

1. H. Clay, *The Problem of Industrial Relations.*

gleterre l'agriculture avait été la première à en souffrir. Mais avec la crise d'après guerre, métallurgie, charbonnages, tissages de laine, constructions de navires ont été particulièrement handicapés par le poids formidable des rates ».

Les contributions patronales à l'assurance-chômage varient grosso modo avec la production puisqu'elles varient avec le nombre des travailleurs employés, mais on sait qu'en général le nombre des ouvriers d'une entreprise qui ne travaille pas à pleine capacité n'est pas réduit dans la proportion où la production a diminué.

La Commission Balfour[1] estimait en 1928, que le poids moyen des charges sociales était de 7 à 10 % de l'ensemble des salaires dans les industries exportatrices (et de 2 à 3 % du coût total de production).

La Commission indiquait que du fait des rates le prix de revient par tonne d'acier était augmenté de 4 sh. 5 d. à 7 sh. 2 1/2 et les exemples pourraient être multipliés.

Une hausse même légère du coût de production est une gêne énorme pour l'industrie, étant donné la faible marge des profits dans beaucoup de branches.

Depuis la guerre on tenta à deux reprises d'améliorer le mode de perception des rates. En 1925 ce fut l'œuvre du « Rating and Valuation Act » qui préparait le « Local Government Act » de 1929. Seul le point de vue fiscal de ces réformes et son influence sur l'industrie nous intéresse : « On peut dire de la réforme qu'elle se résume en un amoindrissement du rôle des rates[2] ». Une série de dégrèvements a été prévue. Après avoir complètement affranchi l'agriculture, cet Act a dégrévé les « Industries productives » de 75 % des rates qu'elles devaient jusqu'à présent, mais il

1. *Further Factors in Industrial and Commercial Efficiency.*
2. Émile James.

faut préciser ce que l'on a entendu par industries productives : « Sont dégrévés les établissements producteurs de matières premières, de combustibles, ou d'énergie, tous ceux aussi qui procèdent à la transformation matérielle de ces matières premières en produits finis. Mais c'est tout. La profession commerciale (achat pour revendre) n'est pas dégrévée. Les compagnies de banques, d'assurances, de publicité, de transports qui ne produisent que des services ne le sont pas non plus », ni également les entreprises d'utilité publique : eau, gaz, électricité. On a considéré que celles-ci en raison de leur monopole étaient assez prospères pour pouvoir se passer de dégrèvement. Il faut d'ailleurs remarquer que lorsqu'il y a dégrèvement, il est réservé seulement aux ateliers de l'entreprise, il ne s'applique pas aux magasins, bureaux, etc... qui peuvent être annexés à l'entreprise pour la vente par exemple.

On hésita beaucoup à dégrever les entreprises de chemins de fer, car ils ne rentrent pas dans la catégorie des industries productives telles qu'elles ont été définies ; cependant on peut faire valoir de nombreux arguments en leur faveur. Le prix du transport est en effet un élément important du coût de production, ainsi un abaissement des tarifs de chemins de fer entraînerait sans doute une diminution des prix de revient dans beaucoup d'industries. On fit également valoir la redoutable concurrence des transports automobiles.

On dégreva donc les chemins de fer comme les industries productives (et même rétroactivement jusqu'au 1er janvier 1928) avec quelques conditions cependant : ils devaient effectuer des réductions des tarifs de transports de marchandises.

On estimait que les industries productives, l'agriculture

et les chemins de fer payaient environ 34 à 35 millions de livres comme taxes locales, la réforme a réduit ce chiffre de 26 millions environ.

Ces dégrèvements ne sont pas sans fournir un allègement à l'industrie. « Le plus probable c'est que dans l'état de crise de l'économie britannique, les industriels ne pouvaient qu'assez peu faire retomber leurs « rates » sur leurs acheteurs, pas plus d'ailleurs qu'ils ne le pouvaient sur leurs salaires, ceux-ci étant relativement bien défendus. Il semble donc bien que les employeurs doivent être les bénéficiaires les plus importants comme les plus directs du dégrèvement [1] ».

Il était urgent de soulager l'industrie, car elle était écrasée par les taxes locales et les charges sociales ; on ne peut guère estimer l'allègement qui résultera dans l'avenir de ces dégrèvements, les prix de revient anglais sont encore très alourdis par des impôts et des taxes de toutes natures qui ajoutent un poids considérable aux autres difficultés de l'industrie britannique.

1. James, *op. cité.*

## CHAPITRE V

### *SURCAPITALISATION DES ENTREPRISES*

Le terme « surcapitalisation » est assez vague par lui-même et demande à être précisé. On peut comparer le capital d'une entreprise, soit avec la valeur réelle de l'actif, soit avec les profits réalisés pendant une certaine période de temps ; suivant le premier sens on dira qu'il y a surcapitalisation si par exemple une entreprise privée est transformée en société ou si une société est rachetée par une autre société, en estimant la valeur des actifs à un chiffre supérieur à la réalité ; ou bien si une société achète une filature par exemple, ou une usine métallurgique durant une période de boom des prix, lorsque les hauts prix seront passés le capital se trouvera très au-dessus de la valeur courante du fonds ; dans d'autres cas une société réévalue elle-même son actif dans une période de hausse des prix, on fait apparaître ainsi une réserve dont on se sert pour émettre des actions gratuites.

Suivant le deuxième sens on dira qu'une société est surcapitalisée si durant quelques années les profits réalisés ont été insuffisants pour payer des dividendes raisonnables.

Une société peut d'ailleurs être surcapitalisée au premier sens du mot et ne pas l'être au second.

Par exemple une société a été formée par la réunion d'un certain nombre d'entreprises à la fin d'une période de gros profits. Le capital a été fixé à un chiffre raisonnable par rapport aux profits réalisés les années précédentes et à la valeur de l'actif, mais peu après commença une mauvaise période pour l'industrie à laquelle appartenait cette société et on ne servit plus que de faibles dividendes aux actionnaires ; cette société se trouvait surcapitalisée suivant le second sens du mot. Mais de temps en temps, elle vendait une partie de son actif et chaque fois elle obtenait un prix plus élevé que d'après l'évaluation première. Par conséquent elle n'était pas surcapitalisée suivant le premier sens du mot ; si l'on admet que dans la suite une période d'activité s'ouvre pour l'industrie, de bons dividendes sont alors servis et on ne parle plus d'aucune surcapitalisation.

Ainsi il faut bien remarquer que ce terme n'indique pas une situation bien définie des sociétés et qu'on ne peut toujours reconnaître si une entreprise est surcapitalisée ou non.

Dans les premières années qui suivirent la guerre on assista en Angleterre à des augmentations de capital dans un très grand nombre d'entreprises ; les unes appartenaient à l'industrie métallurgique, aux constructions mécaniques ou maritimes, industries que la guerre obligea à développer considérablement leurs installations et leur matériel afin de satisfaire la demande énorme de munitions et d'engins de guerre. Ces agrandissements furent effectués en grande partie grâce à l'aide du gouvernement, mais la guerre finie de nouvelles dépenses furent nécessaires pour adapter les usines à la production du temps de paix ; à cette époque les prix s'élevaient très rapidement : en consé-

quence de larges augmentations de capital furent faites dans de nombreuses entreprises.

On procéda également à des fusions d'entreprises et les nouvelles sociétés formées furent fréquemment surcapitalisées en raison d'estimations trop généreuses de la valeur de la raison sociale, des installations etc.... des établissements fusionnés. Dans d'autres industries telle que l'industrie cotonnière, on s'attendait à ce que le boom auquel on assista en 1919 se prolongeat pendant très longtemps encore ; le prix du matériel, des machines, des stocks, s'était considérablement élevé, il sembla donc normal de procéder à des réévaluations de l'actif des entreprises ; dans de nombreux cas on fit des émissions d'actions gratuites, ou bien on vendait les entreprises à de nouvelles sociétés formées dans ce but.

En 1919 et en 1920 plus de 200 filatures de coton changèrent de mains à des prix très élevés, basés sur les conditions commerciales de l'époque et sur l'espoir déraisonnable que cette situation se maintiendrait.

« Sur la base de renseignements relatifs à un grand nombre de « reconstructed companies » il apparaît que le prix de vente total était égal à environ 8 fois le capital actions déjà versé des entreprises acquises et que à peine la moitié de ce prix de vente total était représenté par le capital actions des nouvelles sociétés » ; le restant provenait soit d'avances bancaires, soit d'émissions d'obligations, soir surtout de prêts à vue.

Ces opérations financières furent surtout effectuées dans les filatures de coton américain (american section) et eurent des effets extrêmement fâcheux. La Commission Balfour s'exprimait ainsi à ce sujet [1] : « Il n'y a pas de

1. *Survey of Textile Industries.*

doute que les gigantesques opérations financières par lesquelles tant de filatures du Lancashire devinrent surcapitalisées ont sérieusement augmenté les difficultés de l'industrie cotonnière », et elle ajoutait ensuite : « c'est un des plus troublants phénomènes des récentes années que des hommes d'affaires avertis, connaissant la situation locale et ayant de l'expérience, aient permis à une grande industrie de base de devenir si aisément la proie des spéculateurs et des lanceurs d'affaires ».

***

Quelle a été l'influence de la surcapitalisation des entreprises sur les prix de revient ? Le seul élément du coût de production que des augmentations du capital-actions aient tendance à élever, ce sont les dépenses consacrées à l'amortissement : si les éléments du bilan qui sont amortis ont été estimés à une valeur excessive, les sommes consacrées à l'amortissement seront plus élevées, cela représente dans le coût de production un élément plus important qu'il ne devrait être.

Ce fait est particulièrement à signaler dans l'industrie textile anglaise ; au moment du boom de 1920, le matériel des filatures a été estimé à des valeurs très élevées : « Boom values subsequently fall and the capital remains at an inflated figure[1] ». Les sommes consacrées à l'amortissement sont resté les mêmes.

Lorsque c'est la raison sociale de l'entreprise, sa clientèle, qui ont été estimées trop haut, l'accroissement du capital n'a pas d'effet sensible sur le coût de production, cependant il peut encore en résulter des effets fâcheux : le désir de servir des dividendes sur un capital élevé tend à

1. *Id.*

faire négliger la formation de réserves suffisantes dont l'extension de l'entreprise dépend ; si les dividendes sont faibles la réputation de l'entreprise pourra en souffrir et ses facilités d'emprunter seront réduites (c'est ainsi que l'industrie textile anglaise n'a pu après 1920 faire appel à de nouveaux capitaux pour se réorganiser et moderniser son outillage).

Très fréquemment les entreprises durant cette période de fièvre financière 1919-1920 procédèrent à des émissions d'obligations ou reçurent des avances des banques (les filatures du Lancashire continuèrent comme elles le faisaient depuis longtemps à recevoir les économies de la population ouvrière en dépôts à court terme). Qu'il s'agisse de crédits consentis par les banques ou le public, ou d'obligations, les sociétés doivent payer les intérêts dûs, qu'elles fassent ou non des bénéfices et avant de payer aucun dividente. La baisse des prix postérieure à 1920 entraîna un alourdissement considérable de ces charges fixes, les intérêts des dettes contractées devaient être payés dans une monnaie ayant doublé de valeur, (les filatures de coton américain du Lancashire s'étaient endettées d'environ 30 millions de livres sterling lorsque celle-ci valait environ 8 shillings d'avant guerre, et ces dettes devaient être remboursées ou les intérêts servis lorsque la livre valait 14 shillings d'avant-guerre).

On a surtout insisté sur les effets fâcheux de la surcapitalisation dans l'industrie cotonnière, d'autres branches en ont également senti les inconvénients, mais l'industrie du Lancashire en souffrit particulièrement. En 1922-23 plus de 30 % de la production entraînait une perte pour les fabricants, et sur 301 sociétés considérées 178 ne servaient

aucun dividende, d'ailleurs beaucoup de celles qui en servaient les prenaient sur leurs réserves[1].

En général la direction des entreprises ainsi alourdies par des charges de capital trop pesantes laisse à désirer ; il faudrait de nouveaux hommes et probablement de nouveaux capitaux, mais avant tout pour pouvoir repartir sur une base saine, une réduction de capital est désirable ; on pourra ensuite distribuer des dividendes aux actionnaires à un taux raisonnable, et ainsi l'obtention des nouveaux capitaux nécessaires pour la réorganisation de ces entreprises généralement vieillies sera facilitée. Il ne faut pas compter trouver des prêteurs sans rendre confiance au public préalablement, et le seul moyen c'est d'une part de réduire le capital actions et d'autre part, d'obtenir des banques des réductions de leurs créances.

1. Is Unemployment Inevitable ? *Crisis in the Cotton industry.*

---

## CHAPITRE VI

### *ORGANISATION DEFECTUEUSE DE LA PRODUCTION DANS CERTAINES INDUSTRIES*

On a vu durant les dernières années se développer en Grande-Bretagne un mouvement très net vers la réorganisation de certaines industries, des industries de base principalement. Celles-ci sont en effet généralement organisées d'une façon très défectueuse, contrastant avec l'organisation meilleure des nouvelles industries, ordinairement prospères depuis la guerre ; on a donc imputé et à juste raison une grande partie des difficultés des vieilles industries de base à leur mauvaise organisation, et des efforts ont été fait pour l'améliorer. On s'est efforcé de concentrer les entreprises, de les rationaliser.

On étudiera la situation particulière de quelques industries et les étapes qui ont été franchies dans la voie de la réorganisation ; auparavant essayons de voir les caractères distinctifs de l'organisation industrielle en général dans ces industries de base.

Quoique les conditions diffèrent suivant les industries il y a une cause commune de faiblesse. L'industrie charbonnière, cotonnière, métallurgique, les constructions mécaniques, montrent chacune les manifestations de la même

maladie : un individualisme trop prononcé. Celui-ci assura le succès de l'industrie au XIXe siècle, mais la période victorienne est aujourd'hui passée et l'économie anglaise souffre beaucoup de la trop grande multiplicité des entreprises dans les ancienne branches de l'industrie ; ces dernières se sont trouvées en général à la fin de la guerre avec une capacité de production très supérieure à la demande possible du temps de paix, mais au lieu de se concentrer en supprimant les moins bien placées au point de vue de la concurrence, les entreprises ont voulu conserver leur indépendance : elles ne purent ainsi travailler que partiellement, ce qui entraîna une hausse importante des prix de revient.

Isolées, généralement peu prospères, ces entreprises appartenant aux industries de base ne purent guère se procurer de nouveaux capitaux pour se réorganiser ; le résultat fût que après quelques années les installations et l'outillage se trouvèrent tout à fait démodés, et le rendement devint inférieur à celui des industries étrangères.

L'Angleterre se trouve d'autant plus en arrière par rapport à certains pays, que ceux-ci avaient vu une grande partie de leur outillage détruit par la guerre, et se rééquipèrent à neuf quand la paix fut rétablie.

La concurrence acharnée que se firent entre elles les trop nombreuses entreprises eut fréquemment pour résultat de supprimer les profits, mais ne produisit pas son propre remède savoir : l'élimination des firmes les plus faibles ; celles-ci réussirent à vivre, à durer, pour le plus grand dommage de l'ensemble. Au XIXe siècle on pouvait prétendre qu'en période de dépression « The devil would take the hindmost and eliminate the improfitable firm», mais cet ajustement automatique ne se produisit pas après la guerre : « la vitalité d'une entreprise ordinaire dans des conditions de libre concurrence

est étonnamment persistante, surtout lorsque les principaux créanciers sont anxieux de la soutenir, parce que la valeur de l'entreprise en cas de faillite serait pratiquement nulle[1]. »

Une évolution cependant commença récemment à se dessiner vers une réorganisation ; des efforts ont été faits qu'il est intéressant de rappeler.

### *Industrie houillère*

Cette industrie a montré d'une façon tout à fait nette les caractères que nous venons d'indiquer ; elle s'est trouvée après la guerre avec une capacité de production accrue : 330 millions de tonnes environ, au lieu de 290 millions de tonnes en 1913, mais sa production effective n'était plus que de 250 millions de tonnes environ en 1929 au lieu de 287 millions en 1913.

L'industrie charbonnière anglaise présente un manque complet de concentration : en 1925 on comptait 1.417 entreprises charbonnières en Grande-Bretagne, exploitant 2.587 puits (occupant de 50 à 3.000 hommes) ; 84 % environ de la houille était extrait par 323 établissements employant plus de 1.000 personnes et plus de 98 % était extrait par 715 entreprises occupant plus de 100 personnes. Moins de 2 % par conséquent de la production était tiré du sol par 685 houillères employant moins de 100 personnes chacune[2] : c'est une véritable poussière d'entreprises que nous présente l'industrie charbonnière en Grande-Bretagne.

La cause plus profonde et plus lointaine de cette multitude d'entreprises minières doit être cherchée dans le régime juridique des mines. En Angleterre, contrairement à ce qui se passe en France, on ne distingue pas entre la propriété

1. *The Times*, 12 mai 1930.
2. Voir Report of the Royal Commission on the Coal Industry, 1925.

de la surface et celle du sous-sol [1], le propriétaire de la surface peut ainsi, sans autorisation gouvernementale, disposer des richesses contenues dans le sous-sol et en concéder l'exploitation à une société moyennant le paiement de « Royalties », mais les limites de la surface limitent aussi l'exploitation du sous-sol, et il se peut fort bien que le propriétaire d'un terrain contigu sous lequel la mine s'étendait puisse en concéder l'exploitation à une autre société. On s'explique donc qu'on se soit trouvé devant un nombre croissant d'entreprises indépendantes, d'importance très inégale, et que dans l'ensemble l'exploitation ait été très irrationnelle.

On peut se demander comment toutes ces petites compagnies minières ont réussi à subsister à côté des grandes, mieux équipées, malgré des différences énormes entre les coûts d'extraction. On trouve l'explication de ce phénomène dans les conséquences de la guerre et du boom qui la suivit : les profits alors réalisés donnèrent une survie à des centaines d'anciennes mines déclinantes, qui sans celà auraient dû fermer. La rareté et le haut prix du charbon pendant cette période masquèrent aux Anglais la croissance de la concurrence et la nécessité d'une réorganisation.

Quand l'Allemagne reprit l'extraction du charbon dans la Ruhr les exportations anglaises diminuèrent, et le marché britannique ne tarda pas à se trouver engorgé, depuis lors l'industrie charbonnière anglaise n'est guère sortie de son marasme. Si on fixe l'indice 100 pour la production de charbon en 1924, on n'était plus qu'à l'indice 94 en 1927, 89 en 1928, 96 en 1929, 91 en 1930.

La comparaison de l'industrie houillère anglaise avec l'industrie allemande est particulièrement décevante pour la première : en 1928 par exemple, 70 sociétés exploitant 175

1. Voir Delattre : *l'Angleterre d'après guerre et le conflit houiller.*

mines en Allemagne produisaient les 3/5 environ de ce que produisaient en Grande-Bretagne plus de 1400 entreprises indépendantes. Une telle dispersion de la production rend celle-ci extrêmement coûteuse, le prix de revient du charbon anglais est en outre augmenté par l'organisation peu moderne de l'extraction : 26 % du charbon seulement est abattu mécaniquement en Grande-Bretagne, au lieu de 85 % en Allemagne [1] (25 % du charbon est lavé mécaniquement en Grande-Bretagne au lieu de 80 % en Allemagne et 85 % en France).

Etant données ces différences dans les procédés d'extraction et d'exploitation, il ne faut pas s'étonner que la production moyenne par homme ait été plus faible en Angleterre qu'en Allemagne, et cependant « avec ses avantages géographiques et géologiques l'industrie charbonnière britannique devait être la plus prospère d'Europe. Il n'est guère douteux que si elle avait été convenablement réorganisée, elle aurait pu être mise en situation de faire des profits sans allonger les heures de travail, ou réduire les salaires dans la mesure où ils ont été réduits dans certains bassins [2]. »

La grève de 1926 par ses effets catastrophiques, produisit une sorte de sursaut chez beaucoup de directeurs d'entreprises minières, les fâcheux effets d'une trop vive concurrence se sont fait sentir de plus en plus fortement, et une certaine tendance à la concentration semblait se dessiner avant la crise. Il ne suffit pas cependant d'amalgamer au hasard des entreprises voisines pour obtenir les résultats désirés, le seul moyen de redonner une situation saine à l'industrie charbonnière anglaise est de fermer définiti-

1. Voir *The Times*, 14 mai 1930.
2. *Id.*

vement un grand nombre de puits, en appliquant un plan mûrement réfléchi de réorganisation générale.

*Industrie sidérurgique.*

Les entreprises y sont beaucoup plus importantes en général et moins nombreuses que dans l'industrie charbonnière, cependant elles sont encore en trop grand nombre, et la capacité générale de production a été depuis la guerre beaucoup plus élevée que la demande. La consommation d'acier s'était considérablement accrue pendant le conflit, tout le matériel quelque vieux et démodé qu'il fût servait à la production. Durant le boom de 1919-20 beaucoup d'établissements étendirent leurs opérations et se trouvèrent ensuite grevés de charges financières importantes.

Malgré une augmentation de la consommation intérieure le déclin des exportations a amené une violente concurrence dans cette industrie : « jusqu'à il y a très peu de temps, 70 % de la production de fer et d'acier dans ce pays étaient contrôlés par 27 firmes, quelques unes d'entre elles ou bien se sont déjà amalgamées ou sont en voie de le faire, réduisant ainsi leur nombre à 20 environ ; elles produisent dans l'ensemble un peu moins de 7.000.000 de tonnes d'acier par an, soit environ le tiers de la capacité de production de la States Steel Corporation Of America et environ autant qu'un simple concern allemand, le Vereinigte Stahlwerke »[1].

En outre les conditions de production ne sont pas favorables ; la dépression de l'industrie sidérurgique dure depuis plus de 10 ans et les entreprises n'ont pu s'équiper avec

1. *The Times*, 15 mai 1930.

un matériel moderne : la Commission Balfour estimait en 1925 que la capacité de production moyenne d'un haut fourneau en Grande-Bretagne était de 41.000 tonnes par an, contre 138.000 tonnes aux États-Unis et 96.000 tonnes en Allemagne.

En ce qui concerne cette industrie, la Grande-Bretagne se trouve en présence d'une nécessité absolue de réorganisation ; l'importance des entreprises présente un intérêt tout particulier dans l'industrie sidérurgique car le coût de production peut être abaissé d'une façon très sensible dans les vastes établissements installés d'une façon moderne.

### *Industrie cotonnière.*

Cette industrie a joui en Angleterre d'une période de grande prospérité avant la guerre. De 1900 à 1914 le nombre des broches avait augmenté de plus d'un tiers, le nombre des métiers à tisser de plus d'un quart et la quantité de coton brut importée en Grande-Bretagne (et non réexportée) avait augmenté de près d'un tiers durant cette période. L'industrie cotonnière était en 1914 une de celles qui faisaient l'orgueil des Anglais et dont les produits allaient porter au loin le nom et l'influence de la Grande-Bretagne.

Cette prospérité fut arrêtée par la guerre, les exportations diminuèrent considérablement et l'industrie cotonnière s'est trouvée posséder une capacité de production très supérieure à la demande.

L'industrie cotonnière présente aujourd'hui un sectionnement très caractéristique, elle est divisée en un certain nombre de sections indépendantes entre elles, et dans chaque section le nombre des entreprises est beaucoup trop

considérable (particulièrement dans la section des filatures et des tissages).

Une première section est constituée par les importateurs (et les brokers) de Liverpool et de Manchester, qui fournissent aux filateurs les quantités et qualités de coton désirées.

Les filatures constituent la seconde section et comprennent des centaines d'entreprises (les unes sont spécialisées dans le filage du coton américain, c'est l' « american section », elle fut particulièrement éprouvée ; les autres constituent l' « egyptian section » filant du coton d'un qualité plus belle).

On trouve ensuite la section des tissages ; ce sont en général des entreprises de faible importance (souvent des entreprises familliales) et elles se font une vive concurrence.

Les tissus sont ensuite vendus par des courtiers qui se chargent de recueillir et de centraliser les commandes ; on s'est fréquemment plaint du trop grand nombre de ces courtiers visitant l'étranger, car les commandes tendent à s'éparpiller entre eux.

Avant d'être vendues les cotonnades passent très souvent par une autre section, la section du finissage qui comprend les blanchisseurs, les teinturiers et les imprimeurs. Cette section contrairement aux autres est depuis longtemps fortement organisée, elle y fut forcée par la très vive concurrence que se faisaient autrefois entre elles les entreprises de finissage.

La dernière section de l'industrie cotonnière, la section d'emballage et d'expédition (qui d'ailleurs s'occupe aussi de l'emballage des autres textiles) est bien organisée et travaille pour des prix fixés par la Masters Packers Association.

L'industrie cotonnière a été durant les 10 dernières

années dans une situation chaque jour plus grave ; les commandes se sont dispersées sur un nombre considérable de petits producteurs indépendants et « non seulement la concurrence fut intense entre les entreprises d'une même section, mais les différentes sections se sont reproché les unes aux autres leurs marges de profit[1] ».

Au Japon au contraire en 1930, au lieu d'un tel éparpillement 80 % environ des importations de coton brut et des exportations de cotonnades étaient contrôlés par 4 entreprises, intéressées également dans des filatures et des tissages.

On a proposé des remèdes divers pour améliorer la situation de l'industrie cotonnière anglaise ; le seul en réalité serait d'établir une réelle coopération entre les diverses sections et de réduire la concurrence entre entreprises de la même section. Ainsi il serait possible de supprimer des intermédiaires, de concentrer les commandes sur les entreprises les plus aptes et surtout de standardiser la production, de la réduire à certains types définis, ce qui permettrait un abaissement du prix de revient.

En outre, les améliorations techniques exigent une collaboration. The Committee ou the Cotton Industry conseilla l'usage comme matière première de coton de moins belle qualité, mais meilleur marché que celui jusqu'alors employé, notamment du coton à courte fibre de l'Inde dont les Japonais font un si grand usage ; on peut mélanger différentes espèces de coton avec du coton américain et obtenir ainsi des résultats intéressants, le Japon excelle dans ces combinaisons et il n'est pas à supposer que le Lancashire s'y montre inférieur (l'emploi de coton à courte fibre nécessiterait quelques modifications dans le filage).

1. *The Times*, 16 mai 1930.

Le fil obtenu peut-être tissé sur des métiers automatiques, métiers qui s'ils ne produisent pas beaucoup chacun, ont cependant ce grand avantage d'exiger beaucoup moins de surveillance que les métiers ordinaires, d'où une économie dans les salaires (on n'emploie qu'un ouvrier pour 4, 6 ou 8 métiers automatiques).

Ces améliorations techniques ne peuvent se faire que par une collaboration des entreprises, leur multiplicité est un obstacle ; en outre ces modifications nécessiteraient de nouveau capitaux que de petites entreprises ne peuvent obtenir, vu leur faiblesse financière.

A de très nombreuses reprises on a proposé de réorganiser l'industrie cotonnière, et un essai intéressant a été fait dans cette voie par la création en 1929 de la « Lancashire Cotton Corporation Ltd » ; celle-ci a déjà réuni sous son contrôle plus de 9 millions de broches et un très grand nombre de métiers à tisser ; elle fut lancée sous l'égide de la Banque d'Angleterre et il semble qu'il faille en attendre d'heureux résultats, mais il y a encore beaucoup à faire, car l'esprit individualiste est très accentué dans l'industrie cotonnière. On n'arrivera vraiment à assainir la situation, que par la formation de larges et fortes unions non seulement dans le filage et dans le tissage, mais aussi entre les différentes sections, depuis la matière première jusqu'à la livraison du produit au consommateur.

*Influence des banques dans la réorganisation des industries.*

Ainsi dans l'industrie cotonnière, un effort fut tenté, et on vit également se dessiner dans d'autres branches une certaine tendance à la concentration : dans la métallurgie dans les constructions maritimes (création en 1930 de la National Shipbuilders Security Limited).

S'il est certain que la concentration des entreprises, leur rationalisation ne peuvent venir que d'elles-mêmes il n'en est pas moins vrai que les banques ont un rôle de tout premier plan a jouer, en fournissant l'aide financière nécessaire à cette réorganisation. Ce fut toujours un principe solidement établi en Grande-Bretagne que les banques ne devaient pas chercher à contrôler l'industrie, mais leur rôle peut cependant être très grand dans la réorganisation qui s'impose.

Les banques de la Cité toutefois, se sont en général montrées rebelles à se lancer dans cette voie, et c'est la Banque d'Angleterre qui ces dernières années dut prendre la tête du mouvement. Outre son initiative que nous avons signalée en ce qui concerne l'industrie cotonnière, la Banque d'Angleterre a créé en novembre 1929 une branche subsidiaire : « The Securities Management Trust » dont M. H. Clay fut nommé conseiller, et au début d'avril 1930 était fondé : « The Bankers Industrial Development Company » avec un capital nominal de £. 6 millions, divisé en 45 actions *A* et 15 actions *B* de £. 100.000 chacune ; les actions *A* ont été souscrites par presque toutes les banques d'importance et les actions *B* par le « Securities Management Trust ».

Le B.I.D. ne fut pas conçu comme une banque de crédit industriel avec des ressources propres à investir dans des entreprises ; ses fonctions consistent essentiellement à conseiller et assister certaines industries, ou des sections de ces industries, dans la préparation de plans de réorganisation, de façon que ceux-ci puissent être présentés et recommandés aux grandes banques de la Cité dans le but d'obtenir leur soutien. Ainsi ce n'est pas un nouvel organe de financement de l'industrie qui a été créé, le B.I.D. se

borne à donner son approbation ; on s'est efforcé d'aplanir les difficultés existant jusqu'ici, soit du côté de l'industrie, soit du côté de la finance, en s'assurant que les plans de réorganisation et de concentration ont été soigneusement étudiés.

On s'est demandé s'il était normal que la Banque d'Emission joue se rôle et prenne une telle initiative, mais il est certain qu'étant donnée son influence, son action n'aurait pu être remplacée par aucune autre. C est maintenant aux autres banques de se lancer en avant, il faudrait qu'elles acceptassent de réduire leurs créances sur les entreprises qui se concentreraient, se rationaliseraient, et qu'en même temps elles fissent pression sur celles qui refuseraient de participer à cette réorganisation.

Que donnera ce mouvement dans l'avenir ? La crise actuelle nous laisse dans l'incertitude à ce sujet ; une réorganisation de l'industrie est absolument nécessaire en Grande-Bretagne et malgré les objections qui ont été élevées [1], il faudra continuer dans cette voie si on ne veut pas voir s'accentuer encore le marasme industriel.

1. On a notamment prétendu que la concentration et la rationalisation entraîneraient une augmentation du chômage. Cette question est extrêmement complexe, remarquons simplement ici que : « Unemployment resulting from rationalisation is a lesser evil than unemployment resulting from relative inefficiency » (professeur Grégory).

# DEUXIÈME PARTIE

## CHAPITRE I.

### *MOUVEMENT VERS LE PROTECTIONNISME DEPUIS LA GUERRE.*

On a essayé de montrer jusqu'ici les difficultés qu'avait rencontrées l'industrie britannique dans son effort d'adaptation aux nouvelles conditions résultant de la guerre. Comme on l'a vu, cette insuffisance d'adaptation a empêché la Brande-Bretagne de reprendre sa place de grand pays exportateur, et cette diminution des exportations fut la cause directe du chômage permanent dont l'économie anglaise a souffert depuis la guerre. A cette situation fâcheuse la crise mondiale est venue ajouter depuis 1930 un poids écrasant : durant l'été 1931 l'opinion mondiale perdit confiance dans la livre sterling et le régime du Gold Standard dût finalement être suspendu le 21 septembre ; les élections générales qui eurent lieu le 27 octobre indiquérent nettement qu'un changement dans la politique commerciale de l'Angleterre allait se produire. Les électeurs donnèrent au gouvernement « le mandat de médecin » qu'il solliticait pour redresser la balance commerciale, pour arrêter le flot des importations qui s'accentuait toujours : le régime du libre échange avait virtuellement vécu. Ainsi les préceptes traditionnels du libre commerce de l'or et

des marchandises sur lesquels de 1846 à 1914 la Grande-Bretagne avait fondé sa prospérité croissante furent le premier suspendu le 21 septembre, et le second ruiné aux élections du 27 octobre.

Nous nous proposons de montrer dans cette dernière partie les conséquences qu'ont eues sur l'industrie anglaise la dépréciation de la livre sterling et les premières mesures protectionnistes prises en novembre et décembre 1931, et également les résultats qu'on peut attendre de l'établissement du tarif voté par la Chambre des Communes au mois de février 1932. Le protectionnisme général qui vient d'être instauré avait eu depuis la guerre de farouches partisans qui en vantaient les mérites soit en s'appuyant sur des raisonnements doctrinaux, soit en se basant sur les résultats des diverses expériences protectionnistes faites en Brande-Bretagne pendant et après la guerre. On va voir dans ce chapitre les résultats que l'on avait obtenus avec cette protection partielle et les principaux arguments invoqués en faveur d'une protection générale.

***

Avant la guerre la politique commerciale de l'Angleterre était résolument libre échangiste, il n'y avait que quelques rares produits soumis à un droit d'entrée[1] et il n'y avait pas de droits préférentiels en faveur de l'Empire, le système était donc extrêmement simple et le plus libre échangiste du monde. On a assisté cependant à plusieurs tentatives en vue de favoriser un marché impérial pour remplacer les marchés étrangers défaillants, ce fut no-

1. La bière, la chicorée, le café, le cacao, les spiritueux, le sucre et les produits sucrés, le thé, le vin, le tabac, les cartes à jouer, les parfums, les savons et les allumettes.

tamment la politique préconisée par Lord Randolph Churchill en 1885 et surtout en 1903 le programme impérialiste et protectionniste de Joseph Chamberlain.

Toutefois ces tentatives n'aboutirent pas et la Grande-Bretagne resta libre échangiste. Ce système lui réussit d'une façon tout à fait favorable grâce à l'hégémonie qu'elle avait acquise auparavant (sous le régime mercantile). L'industrie anglaise pouvait aisément affronter la concurrence internationale, la Grande-Bretagne ne craignait pas en ouvrant ses ports aux importations de voir affluer chez elle les produits manufacturés étrangers. Au contraire elle pouvait ainsi se procurer à meilleur compte les matières premières et les denrées alimentaires dont elle manquait, « C'était la consécration d'une politique unilatérale de, libre échange.... ; c'était en réalité dans la mesure où il y avait divergence entre la politique commerciale de l'Angleterre et celle des autres pays restés protectionnistes que toutes autres choses égales, un avantage relatif en résultait pour sa production industrielle [1] ».

Pendant la guerre les droits Mc Kenna établis en 1915 augmentèrent considérablement le nombre des produits taxés à l'entrée ; ce n'était ni dans un but fiscal ni dans le but de développer le marché intérieur pour favoriser l'industrie nationale, c'était simplement pour mettre un frein aux importations massives provoquées par la guerre, on voulait en réduisant les importations de produits de luxe rendre ainsi la balance commerciale moins déficitaire, améliorer la balance des comptes et maintenir le cours du change ; c'était du protectionnisme « vulgaire ». Ces droits

1. Jean Weiller, « Essai sur le mouvement protectionniste en Angleterre ». *Revue d'économie politique*, novembre-décembre 1931.

Mc Kenna frappèrent les autos et motocyclettes, les horloges, les montres, les instruments de musique.

En 1921 (sous le gouvernement de M. Lloyd Georges) d'autres droits fort nombreux furent établis par le « Safeguarding of Industries Act ». A cette époque M. Baldwin définissait ainsi le but de cette mesure : « la concurrence peut-être poussée à un point où elle cesse de stimuler et commence à retarder. Notre but a été de fournir un remède afin que lorsque le pays sera en face d'une concurrence qui tue, nous puissions avoir une arme pour nous défendre ».

La première partie de cet Act concernait les « Key Industries », elle définissait les produits qui seraient taxés sans en donner la liste, c'était le Board of Trade qui devait ensuite indiquer les articles tombant sous cette définition. La liste fut révisée à différentes reprises, citons parmi les principaux produits taxés : les verres optiques, les instruments scientifiques, les produits chimiques.

La seconde partie de l'Act de 1921 concernait les produits fabriqués à l'étranger qui seraient vendus en Grande-Bretagne à des prix inférieurs au coût de production et feraient ainsi une concurrence déloyale aux produits britanniques (pays à monnaie dépréciée). Cette partie de l'Act fut violemment attaquée et en 1924 le gouvernement de M. Mac Donald la supprima en même temps qu'il supprimait les droits Mc Kenna. Pendant la campagne électorale qui eut lieu à la fin de 1924, après la chute du gouvernement travailliste, le parti Unioniste indiqua son intention de « réparer la folie commise par les ministres travaillistes en choisissant une période de grave chômage pour abolir les droits Mc Kenna et la partie II du Safeguarding of Industries Act »; immédiatement après leur succès aux

1. Voir supplément du *Douly Telegraph*, 31 juillet 1928.

élections les conservateurs mirent ce programme à exécution, les droits Mc Kenna furent rétablis et étendus au houblon. En même temps était instaurée une nouvelle procédure de sauvegarde permettant un examen plus complet de chaque demande de protection ; depuis lors, cette procédure est restée en vigueur et s'est montrée efficace (de 1925 à 1928 sur 20 demandes de protection, 9 seulement ont été accordées[1]).

Cette procédure était longue et coûteuse, elle débutait par une requête au Board of Trade qui l'examinait en s'attachant à l'importance de l'industrie qu'elle concernait et au chômage qui y sévissait, à la concurrence faite par les pays à change déprécié ou à bas salaires, et en considérant l'effet que pourrait produire la taxe sur les autres industries.

Après s'être assuré de ces différents points le Board Of Trade passait la demande à une commission qui la soumettait à une enquête très sérieuse (commission de 5 membres au plus tenant, des séances publiques). Les industriels qui demandaient la protection venaient y défendre leur cause ; les adversaire produisaient leurs arguments en faveur du rejet. Si les résultats des deux enquêtes se confirmaient mutuellement, les droits proposés étaient inscrits dans la loi budgétaire que le Chancelier de l'Échiquier soumet à la Chambre des Communes au début de chaque exercice fiscal.

Les conservateurs font une différence totale entre la protection, qui est d'application générale et la sauvegarde qui n'est appliquée qu'aux produits en ayant besoin et

1. Broderies et dentelles, gants de peau, gants de tissu, manchons à gaz, papiers d'emballage, coutellerie, boutons, quincaillerie émaillée et poteries translucides.

seulement lorsque ce besoin a été dûment constaté. Ainsi, M. Baldwin alors qu'il était Premier Ministre, déclara dans un discours prononcé à Newcastle le 24 janvier 1929, qu'on peut être libre-échangiste et en même temps défenseur de la sauvegarde qui constitue un problème économique et non politique. Le Comité d'enquête institué par le Board of Trade a commencé ses travaux le 4 février 1929 sous la présidence de Sir Arthur Balfour, et a exprimé l'avis que la sauvegarde constituait une expérience qui devait être poursuivie.

Revenus au pouvoir en 1929 les travaillistes déclarèrent qu'ils maintiendraient les droits qui ayant été votés pour 5 ou 10 ans ne viendraient pas à échéance. Ils se bornèrent à supprimer quelques droits de sauvegarde échus en 1931 (dentelles, ganterie, bijouterie et papiers d'emballage).

La Grande-Bretagne en créant des droits d'importation, les avait du premier coup établis à des taux très élevés : ils atteignaient en effet 33, 3 % de la valeur des produits dans le cas des droits Mc Kenna et des droits protecteurs des « Key Industries », ainsi que les droits sur la ganterie, la coutellerie, etc... D'autre part un régime préférentiel était accordé à l'Empire : les produits tels que les vins, les spiritueux, le tabac, le sucre, le café, le cacao, le thé, la soie, les fruits secs, en bénéficiaient déjà ; les droits protègeant les « Key Industries » ne furent appliqués qu'aux produits d'origine étrangère ; les droits Mc Kenna et les droits de sauvegarde en général, furent l'objet d'une réduction d'un tiers en faveur des produits d'origine impériale.

Quels résultats ces droits ont-ils eus sur les industries qu'ils protégeaient d'une part, et sur l'industrie en général d'autre part ?

Les effets des droits sur les « Key Industries » ne furent guère discutés. On s'était proposé, en les créant d'assurer la vie d'industries qu'on jugeait nécessaire de conserver pour la sûreté nationale, aussi ces droits ont-ils toujours été facilement acceptés.

Il n'est pas possible de se faire une opinion au sujet de l'influence des droits de sauvegarde : les premiers furent établis au milieu de 1925, il s'est écoulé un trop court espace de temps entre cette époque et le moment où la crise mondiale s'est déclanchée. Cependant dès 1929, le rapport de la Commission Balfour (Final Report) indiquait que le fonctionnement de ces droits ne paraissait pas avoir causé de préjudice ni aux consommateurs ni aux industries elles-mêmes, tandis qu'en certains cas (dentelles et gants) il y avait eu une amélioration marquée de la demande de main d'œuvre.

Il est plus facile d'estimer les répercussions des droits Mc Kenna sur l'industrie puisque le plus grand nombre d'entre eux date de 1915 ; ils ne furent pas créés dans un but de protection, mais simplement pour réduire les dépenses de luxe pendant la guerre, ce n'est que par la suite qu'ils se montrèrent réellement protecteurs. Le principal de ces droits était celui sur les automobiles et on a constaté depuis 1924 une augmentation importante de la production annuelle ; si les exportations n'ont pas augmenté dans la proportion où augmentaient celles des pays rivaux (États-Unis, France, etc...) par contre, l'industrie automobile a joui à l'intérieur d'une situation nettement favorable, devenant la cinquième industrie du pays. Pendant la crise actuelle elle a fait montre d'une grande vitalité : la production a augmenté très légèrement en Brande-Bretagne de 1929 à 1930, tandis que la production mondiale baissait

de 35 %. En même temps que la production dans l'industrie automobile se développait, on assistait à une baisse des prix.

Peut-on dire cependant que tout le mérite de cette prospérité revient à la protection douanière contre la concurrence étrangère ? Evidemment non, l'immense changement qui s'est produit durant cette période dans les conditions de la demande et de la production a certainement influé ; il serait donc bien téméraire d'affirmer que la situation favorable de l'industrie automobile provient du fonctionnement normal des droits protecteurs.

Les autres industries protégées par les droits Mc Kenna étaient comme nous l'avons dit des industries de luxe : films de cinéma, pendules, montres, instruments de musique, glaces etc... Ces industries étaient en général équipées avec du matériel moderne et organisées rationnellement ; pas plus que pour l'industrie automobile, il ne semble possible d'attribuer aux droits protecteurs le bénéfice de leur situation prospère.

La Commission Balfour en 1928 s'exprimait ainsi au sujet des droits Mc Kenna et des droits de sauvegarde : « Dans l'ensemble nous n'estimons pas que la conclusion incertaine résultant des deux ou trois premières années de fonctionnement des droits de sauvegarde soit à un degré sensible renforcée ou rendue plus sûre par une étude du fonctionnement des droits Mc Kenna, en raison de la période très anormale à travers laquelle le pays est passé depuis leur établissement et des difficultés de débrouiller l'écheveau compliqué des causes multiples [1]».

Cependant on a fréquemment attribué en Grande-Bretagne l'état florissant des industries bénéficiant d'une

1. *Final Report of the Committee on Industry and Trade*, 1929, p. 277.

protection douanière à cette protection même ; on a pu faire remarquer que d'une façon générale, le nombre des ouvriers employés s'était accru, il n'y avait guère eu de hausse des prix ; les importations avaient diminué et les exportations avaient augmenté, on avait vu également des entreprises étrangères établir des succursales en Angleterre pour éviter les droits de douane ; ainsi de la main d'œuvre britannique avait été employée (autos, pneus, soie artificielle, gants de peau).

Toutefois ces expériences protectionnistes n'avaient encore qu'une portée assez restreinte, les droits établis n'avaient pour objet que des industries secondaires produisant surtout pour le marché intérieur. Alors que les importations sous la rubrique « articles wholly or mainly manufactured » s'élevaienten 1930 à £. 307 millions, les droits ne s'appliquaient qu'à £. 75 millions de produits importés ; les partisans d'un protectionnisme général se sont cependant appuyés sur ces expériences pour soutenir leur thèse.

Sans les discuter ici longuement, rappelons toutefois les principaux arguments invoqués par ceux qui demandaient un tarif général : ce tarif permettait de compenser, de neutraliser certains avantages dont jouissaient quelques pays étrangers, constituant une concurrence déloyale, « unfair competition », tels par exemple de bas salaires ou une durée plus longue de la journée de travail. Combien de fois n'a t-on pas entendu les anglais se plaindre de la concurrence faite par des pays dans lesquels le standard of life était moins élevé qu'en Angleterre !

Les masses britanniques on l'a vu, se sont toujours refusées à toute baisse des salaires, de là à les protéger par une barrière douanière, il n'y avait qu'un pas qui fut souvent franchi.

Un autre argument fréquemment invoqué était le suivant : « si on établit un tarif général, on pourra négocier avec les pays étrangers des réductions sur leur propre tarif, en compensation de réductions sur le tarif anglais, on pourrait ainsi obtenir une diminution de la protection douanière étrangère ».

Nous verrons dans le dernier chapitre, en étudiant le tarif général qui vient d'être établi en Angleterre au mois de février 1932 que le Chancelier de l'Echiquier dans son discours du 4 février à la Chambre des Communes a beaucoup insisté sur ce point.

Associée à cette idée est celle de la préférence impériale ; beaucoup voulaient et souhaiteraient encore voir se créer un grand marché impérial où régnerait le libre échange et qui serait protégé contre le reste du monde ; la réalisation de cette formule demande au préalable qu'un tarif général soit établi, sur lequel on consentirait des réductions ou des exemptions à l'égard des Dominions. On a vu plus haut que des avantages avaient déjà été concédés aux Dominions sur les droits Mc Kenna, de sauvegarde ou des « Key industries », mais l'importance de ces avantages est dans l'ensemble restée assez faible et il ne semble pas possible pour la Grande-Bretagne d'obtenir de nouvelles concessions de l'Empire sans offrir à celui-ci une compensation réelle.

Toutefois on le sait les relations entre la mère patrie et le reste de l'Empire ont surtout un caractère complémentaire, et il est difficile de prévoir ce que l'avenir réserve à ces projets d'unité impériale : ce qui intéresserait les Dominions, ce serait une protection agricole en Angleterre, les denrées alimentaires qu'ils exportent seraient ainsi protégées sur le marché anglais contre les produits

similaires venant de l'étranger. Mais la Grande-Bretagne verrait augmenter le coût de la vie, car l'Empire est actuellement dans l'incapacité de fournir toutes les denrées alimentaires nécessaires à la consommation britannique et il faudra longtemps encore en importer une bonne partie de l'étranger (on a également pensé depuis longtemps en Grande-Bretagne à établir des pourcentages d'importation en faveur de l'Empire).

On se plaçait parfois aussi à un autre point de vue pour montrer les avantages d'un tarif général ; certains voulaient que l'on développât la « self sufficiency » de la Grande-Bretagne ; ce nationalisme exagéré n'a cependant pas rallié beaucoup d'adhésions (sauf dans le cas des Key industries que l'on jugeait d'un intérêt vraiment national de protéger). Vouloir diversifier à l'extrême l'économie anglaise, vouloir faire de l'Angleterre une nation complète pouvant se suffire à elle-même, semble être chose impossible à réaliser.

A un degré moins exagéré la même idée peut paraître défendable, il ne s'agit plus de multiplier et diversifier à l'infini l'activité nationale grâce à une protection générale, mais grâce à cette protection de renforcer la situation des producteurs nationaux sur le marché intérieur (ce qui leur donnerait plus de facilités pour exporter).

Cette idée â d'ailleurs été déformée quelquefois ; un tarif douanier disait-on, permettra d'élever le prix des produits sur le marché national, à un point tel que le producteur britannique aurait une marge de profits suffisante pour exporter ensuite le surplus de sa production à des prix lui permettant de concurrencer l'étranger. Ce dumping n'a évidemment pas été préconisé sérieusement en Grande-Bretagne, mais l'idée principale à laquelle il se rattache est extrêmement forte, il s'agit de renforcer la situation du pro-

ducteur anglais sur son propre marché ; étant seul à satisfaire à la demande nationale, il travaillera à pleine capacité et ainsi pour des raisons bien connues le coût de production par unité diminuera.

Les partisans de cette idée adoptée dans une large mesure par ceux qui viennent d'établir un tarif général, estiment que la tendance à l'augmentation de certains éléments du coût de production pouvant résulter de la protection douanière, serait plus que compensée par la diminution du coût de production résultant d'un travail à pleine capacité.

Son coût de production étant réduit grâce à une demande intérieure plus développée, l'exportateur anglais sera plus apte à concurrencer les produits étrangers sur les marchès extérieurs ; dans cette conception il n'est plus question de réduire les prix à l'exportation grâce à un surplus de bénéfices réalisé à l'intérieur, mais grâce à une diminution des charges fixes résultant d'une production plus grande. Toutefois il est évidemment une condition première de réussite, c'est que la production puisse être largement augmentée, et que le pays ne soit pas handicapé par quelque désavantage particulier.

D'ailleurs si tous ces arguments invoqués en faveurd'un tarif ont pour but de remédier aux difficultés de l'industrie, il en est un autre qui n'a jamais perdu de sa valeur et que M. Neville Chamberlain a mis en lumière en présentant son projet de tarif aux Communes, c'est la source de revenus importants que constitue un tarif pour les finances publiques, revenus qui permettront peut-être des dégrèvements.

L'économiste John Maynard Keynes préconisait avec chaleur un tarif fiscal, il voulait un tarif aussi étendu que possible, à un taux uniforme (ou peut-être à deux taux, chacun d'eux applicable à une large catégorie de produits).

M.J.M. Keynes estimait qu'un tel tarif ne devrait pas produire moins de cinquante millions de livres sterling et si possible 75 millions. Ce tarif disait-il, soulagerait beaucoup le budget et redonnerait confiance à l'industrie, il accroîtrait les emplois disponibles en réduisant certaines importations, le déficit de la balance commerciale serait diminué, la balance des comptes serait rendue plus favorable, ce qui permettrait d'augmenter le volume des prêts faits à l'étranger[1].

Ces divers arguments inlassablement répétés en Grande-Bretagne ont fini par créer un état d'esprit favorable au protectionnisme ; les premiers essais dans cette voie quoique fort timides, pouvaient être regardés comme encourageants aussi n'a-t-on pas eu de peine dans une période de dépression industrielle, de situation économique inquiétante à faire considérer le protectionnisme comme une planche de salut.

Un tarif fournirait des ressources au budget, réduirait les importations de produits manufacturés, ce qui provoquerait un développement de la production nationale et permettrait d'augmenter les exportations ; le nombre des chômeurs diminuerait et surtout les industriels reprendraient confiance, ils se lanceraient en avant et réorganiseraient leurs entreprises sur des bases plus modernes.

Ce tarif vient d'être établi au mois de février dernier, nous aurons à voir si tous les espoirs qui avaient été mis dans la protection douanière sont appelés à se réaliser.

1. *The New Republic*, 8 avril 1931, *Revenue Tariff for Great Britain.*

## CHAPITRE II

### *CAUSES QUI AMENÈRENT L'ABANDON DE L'ETALON OR*

Nous voudrions dans ce chapitre indiquer brièvement quels sont les événements qui conduisirent l'Angleterre six ans après avoir restauré l'étalon or, à l'abandonner de nouveau au mois de septembre 1931.

Les événements graves qui se produisirent dans le monde l'année dernière entraînèrent une certaine méfiance vis à vis de la monnaie britannique, méfiance bientôt transformée en panique par suite de la faible situation financière de la place de Londres. Depuis le rétablissement de l'étalon or en 1925 le marché de la livre sterling montrait une faiblesse persistante. La Cité avait voulu continuer à jouer son rôle de distributrice mondiale de capitaux, mais les faibles excédents de la balance des comptes britannique depuis la guerre étaient insuffisants pour continuer les larges placements à l'extérieur ; aussi l'Angleterre fut-elle obligée pour faire de nouveaux prêts, d'emprunter elle-même des capitaux à l'étranger, son bénéfice consistait dans l'écart entre les taux.

Le danger de cette politique venait de ce que les capitaux empruntés étaient en général à court terme ou même à vue ;

de telle sorte qu'on était exposé à des retraits extrêmement rapides. D'autre part et c'est une seconde cause de cette faiblesse de la situation financière de la place de Londres, l'encaisse or de la Banque d'Angleterre est restée nettement insuffisante.

A la fin de 1925 cette encaisse s'élevait en effet à 145 millions de livres sterling environ, elle augmenta un peu dans la suite, quoique en subissant des fluctuations assez importantes : en novembre 1928 au moment de la fusion des Currency Notes et des billets de la Banque d'Angleterre, l'encaisse or s'élevait à 159 millions de livres sterling, mais en 1929 et en 1930 elle resta en général au-dessous de ce chiffre au mois de janvier 1931 elle s'établissait à 140 millions de livres environ et augmentait jusqu'au niveau moyen de 157 millions de livres en juin.

Si on considère les moyennes mensuelles de l'encaisse or de la Banque d'Angleterre depuis 1925 jusqu'au milieu de 1931 on voit que pendant cette période de 78 mois (janvier 1925 à juin 1931 y compris) c'est seulement en douze occasions que cette moyenne mensuelle dépassa 160 millions de livres sterling et encore de fort peu.

Ainsi depuis le retour à l'étalon or la Banque d'Angleterre ne parvint à augmenter son encaisse que dans une proportion minime et cependant, entre la fin de 1925 et la fin de 1931, l'ensemble des réserves d'or détenues par les divers instituts d'émission du monde a augmenté d'environ 24 % ; ce qui montre l'insuffisance de cet encaisse c'est sa faible proportion par rapport au montant des billets et des dépôts, cette proportion oscilla entre 30 et 33 % et fût même plusieurs fois inférieure à 30 % (on sait que la Banque d'Angleterre n'est pas soumise à une proportion fixe minimum).

Cette faiblesse de l'encaisse de la Banque d'Angleterre était surtout périlleuse en raison de l'accumulation à Londres d'une énorme masse de capitaux étrangers ; le jour où des retraits importants de ces capitaux se reproduiraient, on ne pourrait faire appel à la réserve d'or insuffisante de la Banque d'Angleterre.

La Cité nous le disions plus haut, empruntait d'une main des capitaux qu'elle reprêtait de l'autre, ainsi elle réalisait de larges profits et d'autre part prêteurs et emprunteurs continuaient à bénéficier des facilités qu'elle était et qu'elle est encore seule à même de procurer au commerce international. « Pendant plusieurs années les capitaux étrangers oisifs, dont le volume s'augmentait régulièrement par suite de l'inflation de crédit et de la difficulté grandissante d'employer les capitaux libres d'une façon rémunératrice, avaient afflué dans les caisses des banques britanniques qui les utilisèrent à l'intérieur ou les mirent à la disposition des autres pays qui en manquaient [1]. » Le fameux rapport Macmillan publié en juin 1931 indiquait que le marché anglais était débiteur à court terme envers l'extérieur pour quelques 400 millions de livres, et ce chiffre s'est révélé dans la suite très inférieur à la réalité. Ce qui fut particulièrement fâcheux c'est que ces capitaux qui pouvaient être réclamés au marché de Londres presque sans préavis avaient été en grande partie immobilisés soit en Grande-Bretagne même, soit surtout en Amérique du Sud, en Europe centrale et en Allemagne. Ces pays dépourvus de capitaux, payaient des intérêts élevés, ils avaient besoin de crédits à court terme et « comme ils n'en pouvaient obtenir, ils immobilisèrent au mépris des règles bancaires les plus élémentaires et perdi-

1. *Le Temps*, 15 août 1931.

rent en partie les capitaux, flottants dont ils étaient obligés de se contenter[1]».

C'est ainsi que Londres avait fourni à l'Allemagne des capitaux à court terme s'élevant à 70 millions de livres terling environ, ils avaient été utilisés principalement pour des investissements à long terme. L'Angleterre avait-elle eu tort de s'engager ainsi en Allemagne ? Déjà depuis de longues années avant la guerre, Londres acceptait des traites pour le compte de l'Allemagne ; si ces facilités avaient été interrompues, les États-Unis se seraient probablement dégagés eux-aussi et la crise Allemande aurait été précipitée ; on doit se rappeler que l'Allemagne était un gros client de l'Angleterre ; l'intérêt de celle-ci était donc de soutenir l'économie allemande : « If disaster befalls the Germans, unemployment in great Britain will be accentuated. »

La Grande-Bretagne pouvait donc se voir réclamer dans un court délai les capitaux étrangers qu'elle avait reçus en dépôt, tandis qu'elle pouvait éprouver des difficultés sérieuses à rapatrier aussi rapidement les capitaux placés par elle.

Dans ces conditions il aurait fallu à l'Angleterre une réserve d'or importante jouant le rôle de volant de sécurité, c'est ce que le professeur Rist exprimait de la façon suivante : « La masse des capitaux flottants s'est accrue singulièrement et d'autre part l'hésitation du public dans tous les pays à immobiliser ses fonds dépasse tout ce que l'on connaissait autrefois. Un pays qui reçoit des dépôts étrangers en grande abondance, et c'est le cas de l'Angleterre, a donc besoin de conserver une réserve métallique beaucoup plus forte qu'auparavant pour faire face à des retraits, éventuels dont l'amplitude est aussi beaucoup plus grande, les

1. *Le Temps*, 28 septembre 1931.
2. *Information du 13 février* 1932.

événements ont montré combien la faiblesse des réserves métalliques dans un tel système peut devenir néfaste. »

Malgré un taux de l'argent maintenu plus élevé à Londres que sur les autres marchés monétaires (surtout depuis 1929), de façon à attirer les capitaux étrangers, le change du sterling resta constamment faible car on reprétait ces capitaux à l'extérieur et celà empêchait les entrées d'or en Angleterre, c'est ainsi que tout l'or mondial se dirigea vers la France et les États-Unis.

Ne peut-on pas alors se poser la question suivante comme l'a fait le professeur Rist [1] : « N'est-ce pas cette accumulation d'or aux Etats-Unis conséquence nécessaire de la politique monétaire anglaise qui à son tour a faussé tous les prix mondiaux et provoqué aux États-Unis eux-mêmes, cette inflation de crédit qui en entraînant vers une hausse unique dans l'histoire, toutes les valeurs de bourse, a fait de New-York un nouveau pôle d'attraction pour les capitaux à court terme du monde entier et a finalement fait éclater la crise ?

Les événements qui se succédérent au cours de l'année 1931 allaient se charger de montrer les dangers d'une telle politique monétaire, le système était à la merci d'une secousse grave ; à vrai dire la secousse à laquelle on a assisté fut d'une gravité telle qu'on ne pouvait guère en imaginer une semblable auparavant.

La crise financière et monétaire qui a fait son apparition en Europe centrale et qui s'est étendue à l'Allemagne entraîna la défaillance de la livre sterling et celle-ci devait entraîner dans sa chute les monnaies qui lui était rattachées par le système du Gold Exchange Standard ; toutefois le fait que la Grande-Bretagne a été obligée de suspendre le fonc-

1. *Information* du 21 janvier 1932.

tionnement de l'étalon or bien que son encaisse métallique n'ait diminué que d'un cinquième depuis le début de l'année 1931, est significatif de l'étroitesse de la marge de sécurité avec laquelle Londres effectuait ses opérations de grand centre financier international. Au début de 1931 les divers taux de l'argent sur ce marché étaient contrôlés de façon très stricte par les autorités responsables et ils étaient très au-dessus de ceux pratiqués à New-York, Paris, Amsterdam ou Zurich. On réussit ainsi à redresser le change de sterling et l'encaisse de la Banque d'Angleterre augmenta pendant les mois de mars, avril, mai, juin, et jusque pendant la première moitié de juillet.

A vrai dire pendant la fin de cette période, l'afflux de l'or en Grande-Bretagne fut principalement causé par la fuite du métal jaune hors d'Allemagne vers l'Angleterre, qui faisait plus que contrebalancer les exportations d'or de celle-ci vers la France.

Au début de juin la Banque d'Angleterre avait décidé à ne plus remettre aux personnes qui lui demanderaient de l'or des lingots au titre de 995 milliémes, mais des barres d'or « standard » à 916 millièmes 2/3 autrement dit du métal au titre légal de la monnaie britannique, d'où il est résulté un abaissement du Gold point de sortie, puisque désormais les exportateurs avaient à supporter des frais supplémentaires d'affinage ; la Banque de France ayant annoncé qu'elle ne pourrait accepter ces lingots. Le Gold point de sortie fut ainsi abaissé à 123 frs, 75 au lieu de 123 frs 89 aupa ravant et un nouveau glissement se produisit ensuite, les frais d'affinage ayant été élevés ; c'était donc un nouveau facteur de faiblesse pour la livre sterling, et en outre comme la capacité journalière d'affinage des établissements spécialisés était limitée, il en résulta un engorgement et des

retards dans les expéditions. Le déséquilibre des offres et des demandes de devises s'en est trouvé aggravé et d'autre part la perte d'intérêt que ce retard faisait subir aux acheteurs d'or reculait encore le point de sortie ; naturellement il en est résulté de nouveaux risques pour les détenteurs étrangers de livres sterling et notamment pour les Français. De nouvelles sorties d'or furent la conséquence de cette mesure.

Toutefois comme nous l'avons dit, en juin et durant la première moitié de juillet, les exportations d'or d'Allemagne vers Londres furent très supérieures aux sorties dont nous venons de parler et l'encaisse de la Banque d'Angleterre s'éleva jusqu'à 164 millions de livres au milieu de juillet. Il n'en résultait pas cependant un renforcement durable de la place de Londres.

A la crise économique qui sévissait dans tout les pays depuis plus d'un an s'étaient ajoutés des événements inquiétants tels que : l'effondrement du Kreditanstalt au mois de mai, les incertitudes politiques allemandes, le projet d'union douanière austro-allemande, les faillites de banques américaines au rythme d'une quarantaine par semaine, les craintes que l'on éprouvait quant à la solidité de la monnaie allemande qui amenèrent le Président Hoover à proposer un moratoire pour tous les paiements concernant les réparations et les dettes interalliées ; tout cela se surajoutant à la crise générale commença à créer un état d'inquiétude et de défiance ; les retards dans l'acceptation du moratoire Hoover par la France détruisirent dans une large mesure l'effet psychologique bienfaisant que son annonce avait provoqué.

Aussi le run des créanciers de l'Allemagne se produisit-il avec une terrible violence et les mesures draconiennes que

l'on sait durent être prises chez nos voisins d'outre-Rhin. La crise allemande fut en grande partie responsable de la crise anglaise, car les établissements étrangers qui ne pouvaient retirer leurs capitaux d'Allemagne se tournèrent vers Londres afin de maintenir ou d'accroître leurs liquidités ; le marché anglais se trouva alors aux prises avec les mêmes embarras que l'Allemagne et plus les retraits de capitaux allèrent s'accélérant, plus les marchés étrangers s'affolèrent et chacun s'efforca de retirer ses avoirs de Londres dans la crainte que cette place ne subisse le même sort que Berlin. Durant la seconde quinzaine de juillet la Banque d'Angleterre perdit environ 30 millions de livres sterling d'or (à la fin de juillet l'encaisse était tombée à 133 millions de livres) ; l'institut d'émission britannique eût recours au moyen de défense traditionnel que constitue l'élévation du taux de l'escompte, celui-ci fut porté de 2 1/2 % à 3 1/2 % puis à 4 1/2 % le 31 juillet.

La publication du rapport May le 31 juillet, dans lequel on estimait le déficit budgétaire probable pour l'année courante à 78 millions de livres, et pour l'exercice 1932-1933 à 120 millions, souleva un nouveau courant de méfiance envers la devise britannique.

On se rendra probablement mieux compte plus tard de toute l'importance qu'a pu avoir la publication de ce rapport. Importance psychologique en premier lieu car son retentissement en Angleterre et dans le monde entier fut considérable et importance politique en même temps car en raison de la netteté des recommandations faites par la commission, le gouvernement ne put faire autrement que d'étudier immédiatement les économies proposées dans le rapport. Ces économies consistaient principalement dans une réduction du « Benefit » versé aux chômeurs (d'ailleurs

compensée en partie par une augmentation des contributions à la charge de l'État), dans une diminution générale des dépenses d'éducation, dans la restriction du programme de travaux élaboré par le service du Road Fund, ainsi que dans une réduction générale des soldes de l'armée et de la marine.

Les événements qui se produisirent dans la première moitié du mois d'août obligèrent le Premier Ministre à proposer immédiatement des mesures propres à restaurer la confiance et s'inspirant notamment du rapport de la Commission des Économies (rapport May) ; il était nécessaire en effet d'arrêter sans tarder les retraits de capitaux placés à Londres, retraits qui s'accéléraient sans cesse. Le 1er août la Banque d'Angleterre avait dû faire appel à un crédit de réescompte de 50 millions de livres, obtenu par moitié de la Banque de France et de la Federal Reserve Bank de New-York pour trois mois, mais l'annonce même de ce crédit augmenta les craintes envers la situation monétaire anglaise. Des mesures encore plus sévères devaient donc être prises immédiatement. M. Ramsay Mac Donald proposa à ses collègues du cabinet certaines mesures d'économie, mais la majorité des membres du Gouvernement s'y opposa ; le Premier Ministres fût donc amené à remettre au roi la démission du cabinet ; il fut chargé de constituer un Cabinet National qui se mit immédiatement au travail. M. Snowden demeuré Chancelier de l'Echiquier prépara un nouveau budget et s'attaqua à toutes les sources de dépenses pour les réduire, en même temps qu'il recherchait de nouvelles recettes.

Malgré cet effort considérable pour assainir les finances publiques les retraits de capitaux étrangers ne cessèrent point, et pour soutenir la livre il fallut de nouveau faire appel à des crédits extérïeurs. Le 31 août un crédit de 80

millions de livres était accordé à la trésorerie britannique pour un an ; la moitié de ce crédit soit 5 milliards de francs était consentie par les banques françaises, tandis qu'était effectuée sur le marché français une émission de bons du Trésor britanniques pour un montant équivalent ; l'autre moitié du crédit était fournie par une émission de 200 millions de dollars en bons du Trésor britanniques pris par un groupe financier américain. On put ainsi continuer à soutenir le marché de la livre, et le 10 septembre M. Snowden pouvait présenter au Parlement hâtivement réuni un budget en équilibre, grâce à des économies et à de nouvelles ressourses fiscales [1], ces deux catégories de mesure permettant d'estimer l'excédent budgétaire à un million 1/2 de livres pour l'année courante et pour l'année 1932-33. C'était le second budget de l'année, fait mémorable car il faut remonter jusqu'à la première année de la guerre pour assister à la présentation d'un budget rectificatif devant le Parlement en session extraordinaire.

Dans le budget qui avait été présenté au mois d'avril 1931, on estimait l'excédent probable à 134.000 livres, personne cependant ne s'était fait d'illusion sur ce que cet équilibre théorique réserverait dans la réalité ; les estimations budgetaires faisaient état d'une amélioration probable de la situation commerciales ; en outre on avait fait appel jusqu'à concurrence d'environ 37 millions de livres à des recettes non renouvelables, et on n'avait pas voulu considérer les emprunts auxquels le fond d'assurance contre le chômage serait obligé de procéder comme des dépenses

1. Les économies s'élevaient à 22 millions de livres pour l'année 1931-32 et à 70 millions pour l'année 1932-33 ; les nouvelles ressources fiscales provenaient d'impôts directs nouveaux ; 29 millions de livres en 1931-32 et 57 millions de livres en 1932-33, et d'impôts indirects : 11 millions et demi en 1931-32 et 24 millions en 1932-33.

courantes de l'exercice, alors qu'en réalité elles en étaient inconstestablement, tout espoir de remboursemnt futur étant chimérique. L'équilibre budgétaire n'était donc réalisé que sur le papier et le rapport May montra bien la réalité du déficit.

La décision prise par le Gouvernement national de restaurer l'équilibre des finances du pays ranima un peu la confiance des créanciers étrangers durant la première quinzaine de septembre, cependant le change britannique ne se maintenait que grâce aux crédits de 200 millions de dollars et de 5 milliard de francs obtenus à la fin d'Août.

Mais d'autres bruits alarmants sur la situation politique anglaise et quelques mutineries survenues dans la flotte de l'Atlantique provoquèrent l'accentuation des retraits de fonds du 16 au 19 septembre. Il devenait nécessaire de négocier l'obtention de nouveaux crédits sur les places de Paris et de New-York. Après le refus du marché américain et l'impossibilité d'obtenir sur la seule place de Paris des crédits suffisants, la tension éprouvée par la livre sterling devint telle que le 19 septembre la Banque d'Angleterre se vit dans la nécessité d'adresser au Gouvernement la lettre ci-après : « J'ai reçu instruction de déclarer que les crédits de $ : 125 millions et de frs : 3 milliards 100 millions obtenus par la Banque d'Angleterre à New-York et à Paris respectivement sont épuisés, et que le crédit de $. 200.000.000 obtenu à New-York par le Gouvernement de Sa Majesté ainsi que les crédits d'un total de frs : 5.000.000.000 négociés à Paris sont à peu près épuisés. Aussi les fortes demandes de devises sur New-York et Paris se poursuivent en sus des retraits d'or à destination de Hollande auxquels les banques ont à faire face. Dans ces circonstances, la Banque estime qu'en égard aux événements

importants qui peuvent se produire il pourrait devenir impossible pour elle de faire face aux demandes d'or qu'elle aurait à satisfaire du fait des retraits de New-York et de Paris. La Banque considère en conséquence de son devoir de déclarer que selon elle il est expédient dans l'intérêt national qu'elle soit relevée de l'obligation de vendre de l'or en vertu de la section n° 1 sous section n° 2 du Gold-Standard Act de 1925. »

A la suite de cette lettre le gouvernement fit voter par la Chambre des Communes le lundi 21 septembre un bill relevant la Banque d'Angleterre de l'obligation qui lui était imposée par l'Act de 1925 de vendre des lingots d'or sur la base de : £ 3.17. 10 1/2 d. par once standard (en montants minima d'environ 400 onces fines). Le même jour le taux de l'escompte fut porté de 4 1/2 à 6 % et le Stock-Exchange resta fermé pendant deux jours. Ultérieurement une ordonnance du trésor prohiba les achats de devises étrangères ou les transferts de capitaux anglais à l'étranger, excepté toutefois pour les besoins commerciaux normaux, pour l'exécution des contrats passés avant le 21 septembre ou pour les dépenses raisonnables pour voyages ou autres buts personnels ; cette prohibition fut appliquée d'une façon très stricte aussi les transactions en livres devinrent-elles très limitées.

La crise avait ainsi pris en Angleterre un caractère très différent de celui qu'elle revêtait en Allemagne : « Les autorités monétaires du Reich ont obéi au souci de sauver avant tout la monnaie. Quand les réserves d'or menacèrent de s'épuiser, l'institut d'émission ne suspendit pas la convertibilité des billets. Il appliqua de brutales restrictions de crédit et mit ainsi les banques et les autres entreprises dans l'impossibilité de se procurer par voie d'emprunt les

fonds dont le remboursement leur était demandé. Les mesures ainsi prises provoquèrent les retentissantes défaillances bancaires que l'on soit ; elles conduisirent à un moratoire de fait des dettes à court terme envers l'étranger[1] » En Grande-Bretagne, ce fut tout-à-fait différent : le taux de l'escompte ne fut élevé à 6% que le jour où l'on édicta le cours forcé ; depuis juillet il avait été maintenu à 4,5% ; le volume des moyens de paiement intérieurs n'avait guère été réduit ; pour se protèger contre les retraits étrangers qui menaçaient les réserves métalliques, on décida de libérer la Banque d'Angleterre de l'obligation d'échanger ses billets contre de l'or : « Ainsi les banques laissées libres de se procurer à l'intérieur les fonds que leur réclamait l'étranger et d'échanger sur le marché les livres ainsi obtenues contre les devises étrangères, à des prix désormais établis uniquement par le jeu de la loi de l'offre et de la demande, ont pu continuer à faire face à leurs engagements. La baisse de la monnaie, en d'autres termes la défaillance de la monnaie nationale a été la rançon de leur solvabilité sauvegardée. » Il faut le dire d'ailleurs, si la panique s'était emparée des créanciers et si ceux-ci voulaient à tout prix retirer leurs avoirs de Londres, par contre les Anglais montrèrent le plus grand calme et les banques résistèrent étonnamment bien à la tourmente. M. Hartley Withers s'exprimait ainsi à propos de ces événements[2] : « Il n'y eut pas de panique ici et les observateurs étrangers furent impressionnés par la calme confiance du public anglais dans ses banques, qui permit à ces dernières à un moment où les faillites bancaires à l'étranger étaient annoncées quotidiennement, d'ouvrir

1. *Le Temps* du 28 septembre 1931.
2. The Times (*Annual financial and commercial review*), 9 février 1932.

leurs portes comme d'habitude le jour où la suspension du Gold Standard fut annoncée. »

La livre ainsi abandonnée a elle-même baissa très rapidement, dès le 25 septembre sa dépréciation atteignit 30% (3 dollars 40 au lieu de 4,86) ; mais vers la fin du mois une certaine reprise se produisit et les cours par rapport au dollar et au franc exprimaient seulement un fléchissement de 20%.

D'ailleurs si les événements monétaires qui firent tomber la livre sterling de son piédestal s'expliquèrent aisément aux yeux des observateurs étrangers par la situation fragile de la monnaie anglaise durant toutes ces dernières années, conséquence d'une politique monétaire imprudente, dans l'esprit d'un très grand nombre d'Anglais la responsabilité de la chute de la livre incombe uniquement aux fautes commises par l'étranger, et notamment par la France et les Etats-Unis. Nous n'insisterons pas ici sur ce point, mais il suffira de rappeler que l'explication maintes fois fournie en Angleterre, consiste à accuser leGold Standard d'avoir mal fonctionné depuis la guerre ; ce mauvais fonctionnement serait dû à une politique déraisonnable de la France et des États-Unis, puissances toutes deux créancières et qui accumulèrent chez elles des stocks d'or qu'elles auraientdû en réalité replacer à l'étranger ; les Anglais,lorsqu'ils n'accusent pas les banquiers français et américains de mauvaise volonté, les qualifient tout au moins d'inexpérimentés dans le rôle de fournisseurs de crédits : « Londres, comme banquier du monde, dut suspendre les paiements en or parce que le monde était devenu possédé de la passion de thésauriser l'argent au lieu de le prêter... si l'Angleterre a trop prêté à un moment où l'excédent de sa balance des comptes diminuait, c'est parce qu'elle essayait de maintenir le com-

merce mondial en vie, pendant que les autres centres financiers faisaient involontairement de leur mieux pour le tuer [1]»

Nous verrons dans le chapitre suivant les conséquences que cette dépréciation de la livre sterling par rapport à l'or a eues sur la situation industrielle de la Grande-Bretagne, mais disons-le déjà, les avantages qu'on en attendait furent annihilés dans une large mesure par la série des défaillances monétaires qui suivirent celle de la livre : la Suède, la Norvége, le Danemark, le Portugal, la Bolivie, l'Inde, décidérent immédiatement de suspendre le Gold Standard et unirent le sort de leur monnaie à celui de la livre, de telle sorte que les échanges entre ces pays continuèrent à se faire sur la base d'une parité monétaire équivalente à la précédente.

1. *id.*

## CHAPITRE III

### *LA SITUATION DE L'INDUSTRIE BRITANNIQUE DEPUIS L'ABANDON DE L'ETALON-OR*

La suspension des remboursements en or avait été tout à fait involontaire, elle était le résultat de la pression des évènements, cependant elle répondait à une tendance qui depuis fort longtemps déjà s'était manifestée en Angleterre. Dès la décision prise par le Gouvernement après la guerre de ramener graduellement la livre sterling au pair, plusieurs écoles s'étaient formées ayant pour doctrine soit de ne pas rétablir l'étalon-or avant très longtemps et de vivre avec une monnaie dirigée, soit en rétablissant le fonctionnement de l'étalon-or, de n'opérer la stabilisation qu'à un niveau inférieur à l'ancien pair ; ceux qui avaient soutenu ces opinions eurent beau jeu depuis 1925 pour critiquer ce qui avait été fait et montrer tous les malheurs qui résultaient du retour de la livre au pair.

Aussi certains préconisaient-ils une dévaluation méthodique de la livre sterling pour remédier aux difficultés de l'industrie et du commerce. Les vœux de ces apôtres de la dépréciation se trouvèrent exaucés au mois de septembre 1931 ; d'ailleurs l'opinion publique en général manifesta quelque satisfaction lorsque la livre fut détachée de

l'or : « Comme la revalorisation intégrale de la monnaie réalisée au début de 1925 avait été rendue responsable de tous les maux dont souffrait la Grande-Bretagne, l'établissement du cours forcé et la baisse du change ensuite, provoquèrent un véritable soulagement. On se mit à espérer que le marasme disparaîtrait avec la cause qui estimait-on, l'avait fait naître[1] ».

Quels étaient ces avantages que l'on espérait retirer de la dépréciation du sterling ? Ils concernaient d'une part les importations et d'autre part les exportations. Avant l'abandon de l'étalon-or les prix anglais se trouvaient supérieurs aux prix mondiaux, ceux-ci baissaient constamment et la disparité entre eux et les prix anglais augmentait progressivement, ces derniers étant très inélastiques. Les produits étrangers devenaient excessivement bon marché, de telle sorte que les importations particulièrement de produits manufacturés augmentaient, et les exportations diminuaient.

Considérons d'abord l'influence de la dépréciation de la monnaie anglaise sur les importations. La livre sterling achetant moins de dollars, moins de francs, etc... tous les produits importés devenaient plus chers ; si par exemple la livre sterling valait 3 dollars 90 (après quelques jours de fluctuations très importantes, la livre se stabilisa aux environs de ce cours et ne s'en éloigna guère pendant tout le mois d'octobre), l'importateur anglais de produits étrangers devait payer £. 100 pour chaque $. 390 de produits qu'il achetait, au lieu de £. 100 pour chaque $. 486 de produits au début de septembre (en admettant qu'il n'y ait pas eu de changement dans les prix or des marchandises), en d'autres termes les prix en sterling des mêmes produits

1. Jenny *Temps*, 30 novembre 1931.

étrangers s'étaient élevés de 25 %; l'achat des produits importés les plus nécessaires allait donc se faire à des prix plus élevés, tandis que l'achat de ceux qui étaient moins désirés allait se trouver arrêté. Le premier effet tendant à provoquer une augmentation dans la valeur totale des importations sans augmenter leur volume ; le second effet tendant à diminuer leur volume et probablement aussi leur valeur totale.

Du côté des exportations, l'acheteur étranger de marchandises valant £ 100 qui devait payer autrefois $. 486 (ou l'équivalent dans sa propre monnaie) ne devait plus payer que $. 390 ; par conséquent l'exportateur anglais en concurrence avec les producteurs étrangers allait bénéficier d'une différence de 20 % qui constituerait une prime importante aux exportations.

Ainsi l'opinion publique se réjouissait en songeant à ces avantages que gagnait l'industrie anglaise grâce à la dépréciation de la monnaie. On s'attendait à assister très prochainement à un redressement de la balance commerciale, les industries exportatrices retrouveraient leur activité d'avant la guerre, le chômage diminuerait. Toutefois en raisonnant ainsi on omettait complètement de tenir compte des autres facteurs qui pouvaient grandement réduire les avantages que l'on espérait ; en réalité la dépréciation de la livre sterling ne devait constituer une prime aux exportations et un obstacle aux importations que si toutes autres choses restaient égales.

Les prix de revient de beaucoup d'industries anglaises devaient se trouver augmentés par la baisse de la monnaie ; la plus grande partie des matières premières devant être importée, leur prix d'achat devait se trouver élevé propor-

tionnellement à la dépréciation de la livre par rapport aux monnaies des pays fournisseurs de ces matières premières. On pouvait également s'attendre à une hausse du coût de la vie, puisque une très importante part des denrées consommées en Grande-Bretagne vient de l'étranger, hausse pouvant entraîner une hausse correspondante des salaires (celle-ci ne s'est d'ailleurs pas encore produite).

Enfin, pour que l'Angleterre retirât un bénéfice de la dépréciaation de sa monnaie, il fallait que celle-ci ne fut pas accompagnée d'une dépréciation semblable des autres monnaies, sans quoi il n'y avait plus d'avantage relatif pour le Royaume-Uni. Mais en raison de son rayonnement mondial la livre sterling a entraîné dans sa chute beaucoup de monnaies étrangères ; peu à peu le nombre des pays attachés au Gold Standard diminua ; à la fin de septembre le Portugal, l'Inde (Gold Exchange Standard suspendu), la Bolivie, l'Égypte, l'État libre d'Irlande, la Suède, la Norvège, le Danemark imitèrent la Grande-Bretagne ; en octobre la Finlande, en décembre le Japon, grossirent ce groupe de pays détachés de l'étalon-or. Dès avant la crise de la livre le Gold Standard ne fonctionnait pratiquement plus en Allemagne, ni dans divers pays de l'Europe Centrale ; à la fin de 1931 il avait été suspendu dans plus de la moitié du monde.

Ainsi la Grande-Bretagne n'avait plus d'avantage de change vis-à-vis des pays dont les monnaies avaient subi le même sort que la sienne : certes les Anglais furent satisfaits de voir que beaucoup de monnaies suivaient le destin de la livre sterling et que celle-ci restait la base des échanges entre un très grand nombre de pays, la Cité pouvait ainsi continuer à jouer son rôle de « Clearing House » du monde et réaliser des bénéfices qui amélioraient la balance

des comptes, mais les effets de la dépréciation du sterling comme stimulant des exportations et comme obstacle aux importations étaient grandement réduits.

En outre, pour que les exportations britanniques se développassent sous l'action de la prime de change, il aurait fallu que les pays importateurs de produits anglais ne prissent pas des mesures spéciales de protection. Mais alors que les barrières douanières étaient déjà très élevées, que des restrictions et des obstacles de tous genres étaient déjà opposés aux échanges de marchandises, de nombreux pays se protégèrent spécialement contre les importations de marchandises anglaises ; la France au mois de novembre 1931 appliqua une taxe de 15 % sur les produits anglais pour compenser la dépréciation de la livre (elle ne supprima cette taxe qu'au mois de février 1932 sur les instances répétées de l'Angleterre), à cette mesure s'en était jointe une autre, on réduisit les contingents de charbon anglais.

Innombrables sont les mesures de protection prises par divers pays, la Grande-Bretagne en souffrit considérablement. En présence de semblables obstacles au commerce international les prix finissent par ne plus jouer qu'un rôle secondaire et la prime de change résultant de la dépréciation de la monnaie anglaise ne réussit pas à vaincre les résistances opposées par l'étranger aux exportations britanniques.

***

La dépréciation de la livre sterling ne produisit donc pas les résultats qu'on en attendait. Considérons d'abord les importations.

Elles s'élevèrent en octobre à £ 80,7 millions, en augmentation de £ 12,4 millions sur le mois de septem-

bre (soit 18 %), cette augmentation fut certainement dûe en grande partie à une influence saisonnière et elle ne fut pas très supérieure à celle de l'année précédente durant la même période (15,5 %) ; cependant si l'on se reporte à la période de 4 années se terminant en 1930, on voit que les importations moyennes en octobre ont dépassé de £ 10, 7 mil lions la moyenne du mois précédent tandis qu'en 1931 la hausse a atteint £ 12,4 millions. Cette augmentation des importations en octobre venait notamment des importations d'articles tout ou principalement manufacturés qui ont dépassé de £ 4,6 millions celles du mois de septembre, tandis qu'en 1930 la hausse entre septembre et octobre pour cette catégorie n'avait été que de £ 3,1 millions et 1,8 millions entre septembre et octobre 1929 (le même fait grave qu'en septembre se reproduisit en octobre : les importations de produits manufacturés dépassèrent les exportations). Par conséquent après avoir tenu compte de l'influence saisonnière dans l'augmentation des importations qui se manifesta en octobre, on voit qu'il y eût encore un surplus d'importations (les contrats avaient presque tous été conclus avant la dépréciation de la livre, l'augmentation des importations n'était donc pas dûe à une hausse des prix en sterling) il faut l'attribuer à la tendance des producteurs étrangers manifestée dès le début de septembre d'accélérer leurs expéditions vers la Grande-Bretagne en prévision des changements fiscaux, tendance qui ne fit qu'augmenter en octobre et au début de novembre. Après les élections générales du 27 octobre qui envoyèrent à la Chambre des Communes plus de 350 conservateurs ultra-protectionnistes sur 615 membres, il était devenu manifeste que le libre échange allait être remplacé par un nouveau régime ; le King's Speech et les déclarations de M. Mac Do-

nald au Guildhall et à la Chambre des Communes montrèrent clairement que leur première préoccupation après avoir restauré les finances publiques était de redresser la balance commerciale. Ainsi s'explique l'affluence des importations en Grande-Bretagne en octobre et surtout en novembre. On constituait des stocks en prévision de mesures protectionnistes que l'on sentait prochaines. Ces importations « anormales » entraînèrent elles-mêmes des mesures très rapides de protection ; au milieu de novembre, la Chambre des Communes à une très grosse majorité accordait au président du Board of Trade le pouvoir d'établir à son gré des droits protecteurs jusqu'à 100 % de la valeur des importations classées dans les statistiques officielles sous la rubrique « articles wholly or mainly manufactured » (sous réserve d'une ratification parlementaire a postériori). Cet « Abnormal Importations Act » reçut l'approbation royale le 20 novembre et dès le 21, M. Runciman publiait une première liste d'articles qu'il se proposait de soumettre à un droit d'importation de 50 % à partir du 25 novembre. Les importations des produits frappés s'étaient élevées dans l'ensemble à £ 28 millions en 1930, ce n'était donc encore qu'une mesure de protection assez modeste dans son étendue, mais qui devait être suivie rapidement par d'autres. On avait pris soin de ne pas comprendre dans cette liste les matières premières servant à l'industrie anglaise, il y a en effet dans cette classe « articles wholly or mainly manufactured » de nombreux articles qui bien que déjà manufacturés servent de matière première à des industries qui leur font subir une nouvelle transformation, elles auraient souffert d'une augmentation du prix de ces produits.

Deux autres listes de produits soumis à un droit de 50 %

parurent en décembre (la dernière taxant notamment les importations de tissus de coton), dans quelques cas ces droits de 50 % se surajoutaient à des droits de 33 % déjà existants. Ce ne furent pas d'ailleurs les seules mesures protectionnistes qui aient été prises à la fin de 1931 pour redresser la balance commerciale, le « Greengrocery Bill » du 1er décembre a établi des droits sur les importations de produits alimentaires de luxe ; le Ministre de l'Agriculture estimait que leur consommation n'était pas nécessaire à la santé du peuple britannique.

Toutes ces mesures étaient des mesures d'urgence et M. Runciman lui-même disait à leur sujet : « Elles n'étaient pas scientifiques et on n'a jamais prétendu qu'elles l'aient été[1] ».

Ce qui rendit la tâche du gouvernement particulièrement délicate c'est qu'il ne devait pas s'attacher seulement aux intérêts proprement britanniques, mais aussi à l'influence que pourraient avoir les droits créés sur la situation des pays étrangers ; de nouveaux obstacles au commerce international risquaient d'accentuer la crise et il ne fallait pas par des mesures de protection trop brutales provoquer la ruine de pays qui étaient de gros clients de l'Angleterre : « Si l'Allemagne ne réussit pas à maintenir son excédent d'exportations, non seulement ses finances s'effondreront irrémédiablement, mais elle cessera d'être un acheteur de nos articles, et en 1927 elle acheta £ 41.825.000 de produits anglais..... L'intérêt propre est, même si rien d'autre ne le demande, que nous ne fassions rien pour exacerber une situation mondiale qui est déjà presque désespérée ».

Les premières mesures protectionnistes furent prises trop tard en novembre pour que leur effet put se faire sen-

1. Discours du 9 février 1932 à la Chambre des Communes, *The Times*, 10 février 1932.

tir sur les importations de ce mois ; celles-ci s'étaient fortement accélérées (particulièrement les importations de produits manufacturés) en prévision des droits qui allaient être imposés : les importations s'élevèrent en novembre à £ 83,2 millions, en augmentation de 2,5 millions sur octobre, mais en décembre la valeur des importations tomba à £ 77 millions soit une baisse de 6, 2 millions sur novembre ; les importations d'articles manufacturés avaient même plus diminué que l'ensemble des importations, elles furent inférieures de £ 10,5 millions à celles de novembre, cette diminution doit être attribuée en très grande partie, à la mise en vigueur des nouveaux droits : ce que la dépréciation de la livre sterling n'était pas arrivée à faire en octobre et novembre, les droits protecteurs y réussirent en décembre.

Comment les exportations se sont-elles comportées pendant ce trimestre ? En octobre, elles se sont accrues par rapport au mois de septembre beaucoup plus faiblement que les importations ; la prime à l'exportation résultant de la dépréciation de la livre n'avait pas encore eu le temps d'agir (la plupart des transactions qui furent réalisées avaient été conclues avant que l'étalon-or ait été suspendu), l'influence saisonnière jouait beaucoup moins pour les exportations que pour les importations. En novembre les exportations diminuèrent légèrement par rapport au mois d'octobre (£ 31,9 millions au lieu de £ 32,3 millions en octobre). En décembre par contre, un signe encourageant fut enregistré car les exportations augmentèrent (£ 32,1 millions), alors qu'en général à cette époque on constate une diminution des exportations ; en outre on a vu disparaitre le phénomène inquiétant qui s'était signalé en septembre, octobre et novembre : excédent des importations de produits manufacturés sur les exportations ; en

décembre les exportations ont dépassé de £ 4,5 millions les importations de cette catégorie.

Si l'on considère l'ensemble du trimestre, le total des importations s'est élevé à £ 240 millions, les exportations et les réexportations à £ 112 millions, ce qui révèle un déficit de la balance commerciale de 128 millions de livres sterling ; mais ce qui est surtout grave à noter, c'est que les exportations ont représenté seulement 43 % des importations durant ce trimestre (il s'agit des importations et des exportations nettes, non compris les réexportations), tandis que la proportion était de 48 % pour le troisième trimestre 1931 et 54 % pour le quatrième trimestre 1930. Ainsi la balance commerciale de la Grande-Bretagne s'était encore aggravée pendant les trois derniers mois de 1931 malgré la dépréciation de la livre sterling.

L'année 1931 restera dans l'histoire du commerce britannique comme l'une des plus dures qui aient été traversées ; le déficit de la balance commerciale atteignit 409 millions de livre sterling contre 486,4 millions en 1930 (le volume des exportations avait baissé de 24 % par rapport à 1930, les importations avaient augmenté de 2 %).

L'année se terminait donc pour l'Angleterre d'une façon peu brillante, les espoirs d'une amélioration du commerce extérieur grâce à la dépréciation monétaire ne s'étaient pas réalisés.

Les premiers mois de l'année 1932 n'ont pas amené ce redressement du commerce extérieur que l'on attendait, mais janvier et février ont cependant présenté un intérêt particulier, car ils virent la fin du régime libre échangiste en Grande-Bretagne. C'est à partir du 1er mars que fut appliqué le tarif général voté par la Chambre des Communes le 4 février.

Le mois de janvier a vu de nouveau se produire une forte diminution des importations d'articles manufacturés (£ 13,3 millions contre £ 18,2 millions en décembre et £ 20,4 millions en janvier 1931) ; « la cause principale de cette réduction a été les droits élevés imposés en vertu de l' « Abnormal Importations (Custom Duties) Act » mais la dépréciation de la valeur or du sterling peut aussi avoir contribué à favoriser la consommation des produits britanniques au détriment des marchandises étrangères [1] ».

Les exportations sont restées stationnaires pendant le mois de janvier, elles ont été inférieures de 1 million de livre à celles du mois de décembre (et de 5,4 millions à celles du mois de janvier 1931) le stimulant de la dépréciation monétaire ne joua encore pas. En février les arrivages augmentèrent afin d'échapper aux nouveaux droits applicables à partir du 1er mars ; comme en octobre et novembre le désir de se prémunir contre de nouveaux droits provoquait l'afflux d'importations ; elles furent supérieures de près de 8 millions de livres à celles du mois de janvier et de 6 millions 1/2 à celles de février 1931 ; les exportations au contraire étaient inférieures à celles du mois précédent et à celles du mois de février 1931.

Ainsi l'examen du commerce extérieur britannique depuis l'abandon de l'étalon or jusqu'à l'établissement d'un tarif général, montre que les exportations ne furent guère stimulées par la dépréciation monétaire ; elles dépendent bien plus de la situation mondiale que d'une baisse des prix des marchandises offertes ; la baisse de la livre ne faisait rien contre la restriction de la consommation et les obstacles mis partout aux importations.

1. *Revue de la Barclays Bank*, mars 1932, n° 3.

Les importations en Grande-Bretagne qui normalement auraient dû être freinées par la baisse de la monnaie nationale s'accélèrent au contraire à plusieurs reprises en révision de mesures protectionnistes. Ainsi, qu'il s'agisse des exportations ou des importations, les conséquences favorables que l'on attendait de la dépréciation de la livre sterling ne se réalisèrent pas.

***

Considérons non plus le commerce extérieur de la Grande-Bretagne en général, mais la situation des principales industries depuis l'abandon de l'étalon or.

L'industrie charbonnière envisagea l'avenir avec confiance lorsque la livre commença à se déprécier ; elle paraissait devoir profiter pleinement de la prime de change (le principal élément de son coût de production est constitué par les salaires et on avait l'intention de s'opposer à toute hausse de ceux-ci).

Dès la dernière semaine de septembre on enregistra une augmentation de la demande étrangère et les transactions sur le marché intérieur furent également plus nourries ; le nombre des travailleurs augmenta (évidemment une part de cette amélioration était due à une influence saisonnière).

Si pendant le mois d'octobre on n'assista pas à l'expansion importante que l'on attendait, on a vu tout de même se manifester un arrêt dans le déclin de l'industrie charbonnière. Cependant ces premiers signes d'une reprise d'activité furent bientôt annihilés en partie par les mesures prises à l'étranger pour se protéger contre les charbons

anglais (en Belgique,en France[1], en Italie, en Allemagne) et les exportations de charbon en novembre désappointèrent grandement ceux qui espéraient voir agir la prime de change (elles s'élevèrent à 3.542.000 tonnes, en diminution de plus de 400.000 tonnes sur octobre). Dans les premières semaines de décembre on constata une légère amélioration, la production hebdomadaire qui depuis le début d'octobre était de 4 millions 1 /2 de tonnes environ, s'éleva à 4.932.000 tonnes dans la semaine finissant le 19 décembre, en même temps la main-d'œuvre employée augmentait.

Les trois derniers mois de 1931 furent donc très décevants pour l'industrie charbonnière. L'année 1932 n'apporta guère de changements à cette situation défavorable ; le contingent français d'importations de charbon fut encore réduit le 1er février, l'Allemagne réduisit également le sien et l'Italie ajouta de nouvelles taxes à l'importation (2 lires 50 par tonne de charbon). Les exportations anglaises diminuèrent en janvier et en février, cependant dans ce dernier mois le Gouvernement Français supprima la surtaxe de 15 % appliquée depuis novembre dernier aux produits venant de pays à monnaie dépréciée ; il en résulta un certain soulagement pour l'industrie charbonnière, mais qui ne fit guère sentir ses effets qu'en mars.

Dans l'ensemble pendant cette période, l'industrie houillère n'a pas vu ses exportations se développer comme elle l'espérait, la demande intérieure s'est un peu accrue entraînant une augmentation de la main-d'œuvre employée, mais elle fut complètement insuffisante pour changer d'une façon notable la situation de l'industrie charbonnière.

1. Les mesures prises par la France : réduction du contingent, surtaxe d 15 % affectèrent gravement les exportations anglaises de charbon. (La France absorbait plus de 50 % des exportations de charbons de certains districts houillers tels que le South Wales).

L'industrie sidérurgique bénéficia elle aussi d'une reprise d'activité : au mois d'octobre des marchés importants furent conclus à l'intérieur et la réduction de la marge entre les prix anglais et les prix étrangers ranima l'intérêt pour la production anglaise. A la fin d'octobre le nombre des hauts fourneaux en activité était de 66 contre 62 à la fin de septembre ; à la fin de novembre il y en avait 70 ainsi qu'en décembre, et 76 à la fin de janvier, mais on retombait à 71 à la fin de février ; pendant toute cette période, l'atmosphère des affaires a été meilleure, la production de fonte et de lingots d'acier a augmenté.

L'industrie cotonnière gravement atteinte depuis la guerre avait peut-être encore plus souffert de la crise mondiale que les autres branches. Au mois de septembre elle était encore dans une très piètre condition, la production de filés et de tissus de coton était très réduite et se faisait sur une base peu économique malgré les efforts des chefs d'entreprises pour augmenter la marge de profits. L'abandon de l'étalon-or changea du tout au tout l'atmosphère dans laquelle travaillait cette industrie ; la décision du Gouvernement fut interprétée comme le signal d'un retour à la prospérité, et les achats de coton brut se multiplièrent. Le marché des filés de coton devint beaucoup plus animé dès l'établissement du cours forcé et les producteurs élevèrent leurs prix dans une proportion peut-être plus grande que la hausse de prix du coton brut ne l'aurait justifiée. Les marges de profits s'élevèrent en conséquence. Le marché des tissus de coton devint également beaucoup plus actif ; les commandes venant de Chine qui étaient déjà assez importantes au début de septembre, augmentèrent très largement après le 21 septembre, et d'une façon générale l'Égypte, l'Amérique du Sud et l'Europe augmentèrent leur demande.

L'amélioration se fit sentir dans toutes les sections de l'industrie cotonnière ; non seulement les commandes s'élevèrent, mais les prix furent aussi plus rémunérateurs et pendant le mois d'octobre l'emploi fut meilleur que dans les deux ou trois années précédentes. Les filatures et les tissages qui travaillaient « on short time » se mirent à travailler « full time », et des entreprises fermées furent réouvertes. Des statistiques établies par une des principales organisations montrent que la production effective de 150 filatures était au milieu d'octobre aux environs de 75 % de leur capacité de production, alors qu'un mois auparavant la proportion était de 56 % et au début de septembre 50 %. Dans les tissages l'activité se maintint également, quoique plus calmement qu'à la fin de septembre ; les entreprises travaillaient entre 75 % et 80 % de leur capacité.

Cette heureuse période pour l'industrie cotonnière se prolongea jusque vers le milieu de novembre, mais durant les deux dernières semaines de ce mois, la demande diminua, les acheteurs après une première période de fièvre pendant laquelle ils avaient multiplié leurs commandes attendaient une baisse des prix. Les conditions mondiales étaient toujours défavorables, la situation politique prit dans l'Inde un caractère encore plus inquiétant faisant craindre une nouvelle contraction des échanges ; le Japon abandonna le Gold Standard le 13 décembre : le Lancashire perdait ainsi l'avantage de change sur son principal concurrent en Extrême-Orient.

Ainsi pendant le mois de décembre les perspectives d'avenir étaient moins brillantes qu'auparavant quoique les commandes déjà reçues aient suffi à occuper les entreprises. Si on considère l'ensemble du trimestre, les exportations de tissus de coton s'élevèrent à 418 millions de

yards carrés au lieu de 410 millions pour la même période de 1930 ; il y a donc en une légère augmentation, tandis que pour les trois premiers trimestres de 1931 les exportations avaient été inférieures de 35 % à ce qu'elles avaient été en 1930 : l'amélioration des exportations de cotonnades a donc été très notable.

Vers la fin de janvier la demande s'est améliorée et elle s'est encore développée en février ; les exportations de tissus de coton en février eurent à peu près la même importance que le mois précédent, mais dépassèrent celles de décembre.

La situation d'autres industries telles que les constructions mécaniques, les constructions maritimes, est intimement liée à la situation économique générale. Il n'est donc pas surprenant qu'elles n'aient pas repris beaucoup d'activité à la suite de la dépréciation de la livre.

***

La situation du marché du travail s'est progressivement améliorée depuis septembre.

Le 21 septembre le nombre des chômeurs inscrits sur les registres des bourses du travail en Grande-Bretagne s'élevait au chiffre de 2.811.000 ; le 28 septembre on passait par un nouveau record de hausse : 2.824.000 chômeurs, mais depuis lors leur nombre a décliné régulièrement ; le 19 octobre il était tombé à 2.737.000, soit une diminution de 74.000 par rapport au 21 septembre et ce mouvement se poursuivit dans la suite ; bien entendu, comme il est normal ce furent surtout les individus en chômage partiel qui bénéficièrent de l'amélioration du marché du travail. Le nombre des chômeurs ne s'élevait plus qu'à 2.683.000 le 9 novembre, toutefois une forte proportion de la diminu-

tion apparue dans ce dernier chiffre a été due à ce que nombre de personnes qui recevaient un secours de chômage se sont vu supprimer ce dernier en vertu de nouvelles « Anomalies Regulations ». Pour le mois de novembre tout entier le nombre moyen des chômeurs fut de 2.656.000 au lieu de 2.755.000 pour le mois d'octobre et 2.806.000 pour le mois de septembre, la diminution du chômage fut donc extrêmement nette.

A partir du mois de janvier 1931, les statistiques de chômage du ministère du travail furent publiées sous une forme différente, ce sont des statistiques mensuelles ; au 25 janvier le nombre des chômeurs s'élevait à 2.728.411 contre 2.509.921 le 21 décembre, cette augmentation était en partie saisonnière, elle constituait un contraste marqué avec la diminution progressive qui s'était produite durant le dernier trimestre de 1931. Au 22 février le nombre de chômeurs s'abaissait légèrement mais il était cependant supérieur de plus de 80.000 à février 1931.

Les estimations officielles du nombre des travailleurs assurés, âgés de 16 à 64 ans, occupés en Grande-Bretagne ont reflété les mêmes mouvements ; amélioration progressive en octobre, novembre et décembre, déclin en janvier et légère reprise en février.

Il est évidemment très difficile de savoir ce qui dans ce mouvement a été dû à une influence saisonnière, on peut admettre cependant que durant le dernier trimestre de 1931, l'amélioration de l'emploi fut dans une certaine mesure la conséquence de la meilleure situation industrielle. L'indice de la production en Grande-Bretagne pour le 4e trimestre de 1931 a montré une augmentation par rapport aux trimestres précédents, tandis que dans les autres pays la production décroissait (sauf en Suède [1]).

1. Voir *Revue de la Barclays Bank*, n° 4, avril 1932.

Indices de la Production : (1928 = 100).

| Royaume-Uni | États-Unis | France | Allemagne | Suède | Canada | Pologne |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1931 : 3e trimestre : | | | | |
| 84,6 | 71,5 | 95,3 | 68,7 | 98,2 | 78,8 | 71,4 |
| | | 1931 : 4e trimestre : | | | | |
| 91,8 | 64,9 | 90,0 | 63,0 | 106,4 | 72,2 | 64,6 |

L'amélioration enregistrée n'a été cependant que passagère, et au début de 1932 soit que l'on considéra le commerce extérieur de la Grande-Bretagne ou la situation particulière des principales industries ou le marché du travail, il fallait constater que les espoirs dont on s'était bercé après la chute de la livre sterling n'avaient guère été réalisés ; ce n'est pas un stimulant monétaire qui peut changer d'une façon durable les conditions de la production et des échanges.

Toutefois si la dépréciation de la livre sterling n'a pas produit tous les résultats heureux qu'on en attendait, elle n'a pas non plus entraîné tous les inconvénients que certains avaient craint : le coût de la vie ne s'est guère élevé, l'indice du Ministry of Labour (100 en juillet 1914) était à 145 en septembre 1931, et en janvier et février 1932 il n'était qu'à 147 soit une hausse de 2 points seulement ; le Chancelier de l'Échiquier s'en félicitait dans son discours du 4 février devant la Chambre des Communes : « Parmi d'autres sujets de se réjouir, il y a je pense, le fait que jusqu'à présent le coût de la vie est presque miraculeusement resté inaffecté par la dépréciation de la livre sterling. Quand je lis quelquefois dans la presse que la livre vaut aujourd'hui 14 s. 3 d. ou 14 s. 2. d., je pense que de tels chiffres peuvent aisément induire les lecteurs en erreur si l'on ne se rappelle pas qu'ils représentent seulement la valeur de la livre sterling exprimée en monnaie étrangère. Si nous prenons la valeur de notre monnaie à l'intérieur, d'après

son pouvoir d'achat intérieur, notre livre vaut bien encore 20 shillings ».

Quant aux salaires, non seulement ils n'ont pas augmenté mais ils ont même accusé une légère baisse, (indice du professeur Bowley : 188,5 en septembre, 187,7 en janvier 1932, 186,5 en février).

---

## CHAPITRE IV

### *NOUVEAU REGIME DOUANIER. L'ANGLETERRE EST PROTECTIONNISTE*

Depuis le mois de février dernier, on peut dire qu'en Angleterre le libre échange a vécu ; on a terminé un chapitre qui fut ouvert il y a 86 ans avec l'abrogation des Corn Laws. Le 4 février 1932 M. Neville Chamberlain, Chancelier de l'Échiquier, a soumis à la Chambre des Communes le régime que les conservateurs proposaient depuis longtemps : « C'est aussi celui qu'il y a 30 ans Joseph Chamberlain son père, n'avait pu faire adopter à son pays. Les conservateurs sont très fiers de voir triompher aujourd'hui une politique qui date de plus de 30 ans [1] ».

En proposant un tarif douanier le Gouvernement avait deux buts : d'une part procurer des recettes au budget, et d'autre part dresser une barrière devant le flot des importations ; la base du régime instauré est un droit *ad valorem* de 10 % sur tous les produits importés dans le Royaume-Uni, sauf certaines exceptions que l'on va voir. En premier lieu ne sont pas frappés par ce droit général, les produits qui sont déjà soumis à des droits d'entrée, tels que les droits sur le tabac, le sucre, ou le café, les droits

1. Correspondance de l'étranger, Grande-Bretagne, 22 février 1932

Mc Kenna, les droits de sauvegarde, les droits des Key industries, et aussi les droits établis par les Abnormal Importations et Horticultural Products Acts à la fin de 1931. Sont également exempts de ce droit général certains produits énumérés dans une liste spéciale qui ne sont pas non plus frappés d'aucun droit particulier et qui continuent ainsi à entrer librement. Parmi ces produits exemptés de tous droits à l'importation sont : le blé en grains (le Gouvernement avait l'intention de contingenter les entrées de blé), la viande (et le bacon), le poisson frais péché par des bâteaux anglais. On trouve également dans cette liste le coton brut et la laine ainsi que le caoutchouc brut, les pyrites de fer et de cuivre, la pâte à papier, etc...

En plus de ce droit général,[1] on a autorisé le Trésor à imposer après consultation des départements intéressés des droits supplémentaires sur les articles de luxe ou sur les articles produits ou susceptibles d'être produits dans un laps de temps raisonnable dans le Royaume-Uni en quantités sensiblement correspondantes à la consommation de ce pays. Cependant le Trésor ne prend pas l'initiative en cette matière, c'est bien lui qui décide en fin de compte mais l'initiative de ces mesures appartient à une commission indépendante (Import Duties Advisory Committee) composée de 6 membres rétribués, consacrant tout leur temps à cette besogne (elle est présidée par Sir Georges May, ancien président de la Commission des Économies) ; le travail de cette commission consiste a étudier la situation de ces produits non essentiels, déjà soumis au droit général de

1. Une disposition particulière du Bill a prévu le cas où les pays étrangers prendraient des mesures spéciales contre les importations de produits britanniques ; le Board of Trade a été autorisé avec le Trésor si cette éventualité se réalisait à imposer un droit pouvant aller jusqu'à 100 % (en plus des droits déjà existants) sur les produits venant du pays incriminé.

10 % et à indiquer s'il faut ou non les frapper de nouveaux droits additionnels. La commission doit s'inspirer de l'utilité qu'il y aurait à réduire les importations au point de vue national, en considérant en même temps les intérêts des consommateurs et des producteurs ; elle est libre de conseiller des droits *ad valorem* ou des droits spécifiques, permanents ou temporaires ; sur son avis, on pourra également accorder des drawbacks.

La Commission donne son avis au Trésor qui a pouvoir pour établir les droits sur les articles indiqués, à des taux ne dépassant pas ceux qui lui ont été recommandés ; « le Trésor aura également le pouvoir d'abolir ou de modifier ces droits et nous considérons ce pouvoir comme une importante sauvegarde pour le consommateur, car si l'on s'apercevait que quelques droits soient employés pour l'exploiter indûment, alors le Trésor aurait la possibilité de supprimer le droit[1] ».

Une des premières tâches de la Commission a été de considérer ce qu'il fallait faire quant aux droits établis à la fin de 1931 en vertu de l' « Abnormal Importations Act » : les trois ordonnances Runciman ont été abrogées par le Trésor à la fin du mois d'avril (ordonnance du Trésor du 2a avril 1932) sur les recommandations de la Commission ; les articles qu'elles frappaient sont désormais soumis au droit général ou aux droits spéciaux.

La principale disposition de la nouvelle ordonnance concerne l'imposition d'un droit de 33 1/3 % sur l'acier semi ouvré, elle vise expressément « le fer et l'acier, non compris la fonte, mais y compris les alliages d'aciers spécîaux, en barres, masses, lingots plaques, etc... ». Toutefois comme

1. Discours de M. Neville Chamberlain à la Chambre des Communes, 4 février 1932, *The Times*, 5 février 1932.

il n'est guère d'industrie qui ne se rattache à l'industrie du fer et de l'acier, ce nouveau droit n'a été prévu que pour une durée de trois mois, en attendant que la Commission des tarifs soit en mesure de proposer un plan d'une nature plus permanente

Les nouveaux droits qui viennent d'être établis étendent considérablement la protection[1] ; mais les droits ont été abaissés dans de nombreuses catégories.

Toutes ces dispositions que nous venons d'indiquer ne sont pas applicables à l'Empire ; on a décidé que les marchandises provenant des Dominions, de l'Inde et de la Rhodésie méridionale ne seront soumis ni au tarif général, ni aux droits additionnels, jusqu'après la conférence d'Ottawa de juillet 1932. Les produits venant des colonies, protectorats ou territoires sous mandat, sont également exemptés de tous droits.

M. Chamberlain annonça aussi son intention de négocier avec les pays étrangers qui accepteraient de réduire leurs barrières douanières en compensation de diminutions semblables de la part de la Grande-Bretagne, mais ces arrangements ne doivent intervenir qu'après la conférence d'Ottawa, de telle façon que l'Angleterre puisse s'entendre avec les autres parties de l'Empire avant de conclure des conventions avec l'étranger[2].

***

Le Chancelier de l'Échiquier a exposé les différents buts qu'il se proposait d'atteindre avec les mesures présentées par lui à la Chambre des Communes au mois de février[3] :

1. En 1930, 85 ½ % des articles importés entraient librement en Grande-Bretagne ; avec les nouveaux droits qui viennent d'être établis, la proportion ne serait plus que de 43 % (*The Economist*, 7 mai 1932, p. 1011).
2. Discours de M. Neville Chamberlain du 4 février 1932.
3. *id.*

« Avant tout nous désirons corriger la balance commerciale en diminuant nos importations et en stimulant nos exportations.

« Puis nous désirons renforcer les finances du pays en trouvant de nouvelles recettes par des méthodes qui ne feront pas peser un fardeau trop lourd sur aucune partie de la communauté.

« Nous nous proposons par un système de protection modérée, scientifiquement ajusté aux besoins de l'industrie et de l'agriculture, de transférer à nos usines et à nos campagnes le travail qui est aujourd'hui fait ailleurs et ainsi de diminuer le chômage de la seule façon satisfaisante possible.

« Nous espérons par une judicieuse application de ce système de protection, donner à notre nation le moyen et l'encouragement qui lui permettront de rendre ses méthodes de production et de distribution plus efficaces.

« Nous avons également l'intention d'en faire usage pour négocier avec les pays étrangers qui jusqu'ici n'ont guère tenu compte de nos suggestions ; et en même temps nous pensons qu'il est prudent de nous armer avec un instrument qui sera au moins aussi efficace que ceux qui peuvent être employés contre nous sur les marchés étrangers.

« Enfin et surtout, nous allons saisir l'occasion d'offrir aux autres parties de l'Empire des avantages en échange de ceux qu'ils nous font en ce moment ou peuvent être disposés à nous faire dans un avenir prochain ».

Il semble que ce soit surtout la réduction des importations que l'on ait eue en vue en établissant ce tarif, on a voulu donner un sérieux coup de barre en arrière.

Beaucoup de discussions ont eu lieu au sujet de l'effica-

cité des mesures prises. Sir Herbert Samuel critiquant les propositions du Chancelier de l'Échiquier disait qu'à son avis il ne fallait pas s'attendre à ce que les importations de denrées alimentaires taxées soient réduites de plus de 6 %. les matières premières de 3 ou 4 % et les produits manufacturés peut-être de 10 %. Il estimait que dans l'ensemble il n'y aurait guère qu'une diminution de 8 % environ dans les importations. Bien qu'une telle réduction des importations soit déjà importante, il semble qu'il faille probablement attendre de meilleurs résultats à ce point de vue du tarif général combiné avec les droits supplémentaires. Déjà pendant le mois de mars les importations ont été inférieures de 13 % environ à celles de février[1].

En ce qui concerne les exportations, il semble que peut-être on se soit fait quelques illusions quant aux résultats favorables d'un tarif. D'après M. Baldwin il doit en résulter une aide aux exportateurs de trois façons différentes : en premier lieu on peut espérer que grâce à ce tarif on pourra obtenir un abaissement des barrières douanières des autres pays, en second lieu la réduction des importations que l'on attend augmentera la production intérieure et les entreprises britanniques travaillant plus activement verront leur coût de production par unité diminuer, enfin il y a lieu de penser que la conférence d'Ottawa provoquera un élargissement des débouchés dans l'Empire.

Que penser de cette opinion ? En ce qui concerne les négociations à intervenir avec les pays étrangers et avec l'Empire, il semble difficile de se faire dès maintenant une idée des bénéfices que l'Angleterre pourra en retirer. On a déjà vu précédemment ce que la Grande-Bretagne pou-

1. L'excédent des importations sur les exportations qui était de 34,7 millions de livres en février ne fût plus que de 24,5 millions en mars.

vait attendre de l'Empire : les rêves de marché impérial, d'unité impériale ne se réaliseront probablement pas d'ici longtemps. On préconise aujourd'hui en Angleterre une politique commerciale qui était celle de Joseph Chamberlain, mais à cette époque la situation était toute différente de ce qu'elle est aujourd'hui ; on voit à l'heure actuelle les Dominions vivre d'une façon indépendante et ils ne paraissent nullement disposés à entrer dans les vues de la Grande-Bretagne.

Mais outre cette incertitude quant aux accords à conclure avec l'Empire ou avec les pays étrangers, on peut s'inquiéter de la façon dont vont évoluer les prix de revient dans les mois prochains. Le coût de la vie ne va-t-il pas s'élever ? Le chancelier de l'Échiquier disait bien le 4 février : « Nos calculs nous ont convaincu qu'il est improbable qu'avec ces mesures le coût de la vie s'élève à un niveau supérieur à celui déjà atteint plus d'une fois durant les derniers 18 mois ». Malgré cette affirmation, étant donné le grand nombre de denrées alimentaires qui sont taxées, et la nécessité absolue pour la Grande-Bretagne de les importer puisqu'elle ne peut les produire chez elle, on peut s'attendre à une hausse sensible du coût de la vie ; il en résultera une lourde charge pour les classes pauvres[1] qui peut être, pourra entraîner une augmentation des salaires (le coût de la vie ne dépend pas uniquement de ce facteur, mais également des mouvements futurs de la livre sterling).

Les prix de revient industriels seront en outre augmentés par la taxation des importations de matières premières (un petit nombre seulement d'entre elles sont exemptées).

1. Sir Herbert Samuel. « Maintenant 10 % allaient être ajoutés au coût de la farine, du riz, de la margarine, du lait condensé, du saumon et de toutes ces choses qui apparaissent quotidiennement sur les tables des classes laborieuses ».

D'ailleurs il faut remarquer que parmi les produits manufacturés qui sont frappés d'un droit, beaucoup servent en réalité de matière première à des industries anglaises.

Il est impossible de prévoir les répercussions que va avoir ce changement de la politique commerciale anglaise sur le coût de production de l'industrie et sur l'économie britannique en général ; les causes et les effets sont trop entremêlés pour que l'on puisse se faire une idée de la façon dont la situation va évoluer ; d'ailleurs lorsqu'on examine les conséquences possibles du protectionnisme en Grande-Bretagne on se limite trop souvent à l'étude des effets du tarif général de 10 %, il ne faut pas oublier que ce n'est qu'une partie des mesures adoptées. La Commission consultative dont nous avons parlé a déjà commencé à jouer son rôle puisque on l'a vu, des droits supplémentaires importants, notamment sur les aciers ont déjà été établis sur ses recommandations, quelle sera son action dans l'avenir? Elle se trouvera en face de demandes de protection émanant d'industries plus ou moins voisines, et elle devra faire le partage entre celles qui en ont réellement besoin et celles qui peuvent s'en passer, besogne essentiellement redoutable et dont seront chargés ces quelques personnages composant la Commission.

Toutefois ce qui fait la gravité de cette nouvelle politiques commerciale dans laquelle la Grande-Bretagne vient de s'engager, c'est que l'on ne pourra pas revenir en arrière.

C'est une des critiques que Sir Herbert Samuel fit au Bill lorsqu'il fut proposé : sur ce tarif, disait-il, on avait l'intention de baser une série de conventions et de traités avec les Dominions, on leur accorderait des réductions ou des exemptions et dans la suite on ne serait plus libre de modifier ou d'abroger librement ces droits.

Outre les difficultés extérieures que pourrait provoquer dans l'avenir une tentative de suppression du tarif douanier, on se heurterait aux intérêts particuliers ligués entre eux et protestant contre l'abrogation des mesures prises.

D'ailleurs il faut reconnaître que ce tarif général a reçu l'approbation du pays presque tout entier et c'est ce qui fait que désormais les discussions sur les mérites ou les défauts du protectionnisme pour la Grande-Bretagne ne présentent plus qu'un intérêt théorique. En fait nos voisins paraissent maintenant nettement engagés dans cette voie protectionniste et il ne semble pas qu'un renversement d'opinion et un retour en arrière doivent se produire de sitôt. Un des mérites du nouveau régime établi est en effet, qu'il peut réunir l'approbation de beaucoup d'opinions différentes, non seulement les protectionnistes obtiennent ce qu'ils désiraient (à vrai dire beaucoup demandaient un tarif général plus élevé), mais il semble encore que les vieux libres échangistes puissent s'en accommoder. Le Président du Board of Trade disait le 9 février : « Je suis encore un libre échangiste... je n'ai pas oublié les enseignements libres échangistes du passé » et il disait à propos de Sir Herbert Samuel et du discours que celui-ci avait prononcé le 5 février pour défendre le libre échange : « Je ne suis pas du tout sûr de ne pas être d'accord avec l'attitude libre échangiste qu'il adopte. Il ne veut pas que les matières premières soient rendues plus onéreuses. Je ne le veux pas non plus et je pense pouvoir l'éviter... Nous ne sommes pas assez inconséquents pour vouloir détruire des industries en leur rendant impossible l'achat de leurs matières premières ».

---

## *CONCLUSION*

Ainsi on l'a vu, la situation économique de la Grande-Bretagne s'est trouvée complètement modifiée par la guerre ; durant la dernière décade, l'industrie anglaise ne s'est pas développée comme ses concurrentes et elle n'a pas participé au courant général de prospérité. L'explication de cette tendance différente réside dans divers facteurs qui ont contribué à maintenir des prix de revient trop élevés, nous les avons indiqués : salaires trop hauts dans les industries protégées contre la concurrence étrangère, charges fiscales extrêmement lourdes résultant d'un gonflement exagéré des dépenses (et, notamment, service de la Dette publique et dépenses sociales), charges financières trop pesantes dans certaines branches de l'industrie (industrie cotonnière) et surtout, mauvaise organisation d'un grand nombre d'entreprises.

Tous ces facteurs ont vu leur importance augmentée par la politique financière suivie par la Grande-Bretagne après la guerre ; le retour de la livre au pair en 1925 commandait un allègement des prix de revient qui fut rendu impossible par le manque d'élasticité des divers éléments du coût de production.

La crise mondiale dans laquelle nous sommes plongés aujourd'hui a encore ajouté aux difficultés déjà si grandes devant lesquelles se trouvait l'industrie britannique, et les

évènements de 1931 ont amené des changements importants à la situation : la livre sterling a été détachée de l'or et on a vu se dessiner le mouvement protectionniste qui fut couronné au printemps de cette année 1932 par l'établissement d'un tarif général et de droits supplémentaires.

La situation anglaise apparait ainsi aujourd'hui partilièrement confuse ; que peut-on attendre de la nouvelle politique commerciale adoptée par la Grande-Bretagne ? Lui permettra-t-elle de mieux supporter la crise économique actuelle et lui rendra-t-elle sa prospérité d'autrefois lorsque la situation mondiale se sera stabilisée ? Autant d'inquiétants problèmes qui se posent.

***

L'établissement du protectionnisme en Angleterre eut un heureux effet avant même d'être entré en application, il redonna confiance au monde industriel dans l'avenir du Royaume-Uni et les recettes supplémentaires qu'on en attend sont importantes (plus de trente millions de livres sterling, pour l'année 1932-33) ; à tort ou à raison, on se reprit à espérer que la prospérité d'autrefois reviendrait et l'opinion étrangère sembla partager assez volontiers cet optimisme.

L'heureux redressement financier de la Grande-Bretagne pendant ces derniers mois a d'ailleurs contribué dans une large mesure à ce revirement de l'opinion mondiale en sa faveur.

La situation des finances publiques anglaises est devenue très favorable dans ces derniers mois ; on prévoyait même un excédent budgétaire qui s'est effectivement réalisé, tandis que dans tous les pays on voyait se creuser des déficits de plus en plus profonds.

Cependant les espoirs de dégrèvements dans le budget de 1932-33 n'ont pas été réalisés, et ce fut un grand désappointement pour de nombreux industriels qui espéraient quelque allègement de la taxation ; on dût même rétablir le droit sur le thé pour que le budget fut en équilibre. Il semble que maintenant les charges fiscales soient devenues si lourdes que leur diminution s'impose si on ne veut écraser le commerce et l'industrie : comme le disait le Comité sur les Économies[1] : les difficultés financières actuelles rendent nécessaire pour la Nation ainsi que pour les particuliers, de considérer sérieusement ce qu'ils peuvent faire et non pas seulement ce qui est désirable. A ce point de vue, de nombreuses dépenses qui, dans des conditions plus favorables, sembleraient justifiées et constitueraient même un placement sage des ressources nationales, deviennent actuellement inexcusables ».

Peut-être des économies pourront-elles être effectuées grâce à une conversion d'une partie de la dette ; pendant le mois de mars, les fonds d'État britanniques améliorèrent leur tenue et sont revenus maintenant aux cours du mois de juin de l'année dernière ; c'est peut-être une occasion favorable de réaliser une importante opération de conversion.

Dès février 1932, la spéculation internationale escompta les résultats heureux de la nouvelle orientation de la Grande Bretagne ; elle s'avisa qu'il y avait peu à perdre et beaucoup à gagner en jouant à la hausse de la livre sterling, celle-ci fût ainsi amenée à plus de 3 dollars 70 ; ces mouvements présentaient des dangers, non seulement pour le commerce d'exportation, mais encore pour la situation financière même de la Place de Londres : l'afflux sur ce marché d'une

1. Rapport publié au mois de juillet 1931.

trop grande abondance de capitaux étrangers pouvant être retirés brusquement, était périlleux, aussi le Chancelier de l'Échiquier dans son Budget Speech (19 avril 1932) a-t-il annoncé la création d'un Fonds de Stabilisation des Changes.

Cette confiance dans l'avenir de l'Angleterre est-elle justifiée ? cela dépendra de la façon dont on envisagera le fonctionnement du tarif établi. Si on le considère simplement comme un mur dressé devant la concurrence étrangère, et qu'on ne se décide pas enfin à réorganiser l'industrie, à réduire les prix de revient anglais de façon à les ramener au même niveau qu'à l'étranger, l'effet de cette protection sera simplement d'accentuer le déclin de l'industrie anglaise. Si au contraire on profite de cette protection accordée à l'industrie pour la replacer en position de concurrence et aller de l'avant, alors la protection douanière aura rendu un grand service au Royaume-Uni et comme le disait M. Baldwin : « Si l'expérience réussit, d'ici deux années toutes les querelles pour ou contre le protectionnisme auront disparu comme sujet de lutte entre les partis et nous pourrons chercher de nouveaux terrains de discussion en politique. »

*Vu, le Doyen,*
H. BERTHÉLEMY.

*Vu, le Président de la Thèse,*
M. AFTALION.

Vu et permis d'imprimer :
*Le Recteur de l'Académie de Paris*
S. CHARLÉTY.

# *BIBLIOGRAPHIE*


Committee on Industry and Trade (Comité Balfour).
Survey of Overseas Markets, 1925.
Survey of Industrial Relations, 1926.
Factors in Industrial and Commercial Efficiency, 1927.
Further factors in Industrial and Commercial Efficiency, 1928.
Survey of Textile Industries, 1928.
Survey of Metal Industries, 1928.
Final Report.
Repot of the Committee on the Cotlon Indusrryz.

First Report of the Royal Commission on Unemployment Insurance, 1931

Déposition de Sir Richard Hopkins.

Reportof the Committee on Finance and Industry, 1931.

Report of the Committee on National Expenditure, 1931.

The Third Winter Of Unemployment.

Is Unemployment Inevitable ?

Britain's Industrial Future.

A. Bowley et Stamp. — *The National Income.*

H. Clay. — *The Problem of Industrial Relations.*

— *Post-war Unemployment Problem.*

P. Fitzgerald. — *Industrial Combination in England.*

Gregory. — *First year of the gold standard.*

J.-A. Hobson. — *Rationalisation and Unemployment.*

J.-M. Keynes. — *Economic Consequences of M. Churchill.*

Loveday. — *Britain and World Trade.*

Pigou. — *The Economic Position of Great Britain.*

Arthur Steel-Maitland. — *The Trade Crisis and the Way Out.*

*Statistical Abstract for the United Kingdom* (paraît tous les ans).

## *OUVRAGES EN LANGUE FRANCAISE*

ALLIX. — *Traité élémentaire de science des finances.*

BARDOUX. — *L'ouvrier anglais d'aujourd'hui.*

BONNET (Georges-Edgar). — *La politique monétaire anglaise.*

— *Les expériences monétaires contemporaines.*

DELATTRE. — *L'Angleterre d'après guerre et le conflit houiller.*

KUTLER. — *L'industrie textile anglaise.*

LETOUZÉ. — *La crise des exportations anglaises.*

LORD MELCHETT. — *La politique de l'industrie.*

PETIT (Julien). — *Le chômage en Grande-Bretagne.*

RIST. — *La déflation en pratique.*

SIEGFRIED. — *L'Angleterre d'aujourd'hui.*

— *La crise britannique au* XX*e siècle.*

WEILLER (Jean). — *L'influence du change sur le commerce extérieur.*

# *TABLE DES MATIÈRES*

INTRODUCTION ..... 1

PREMIERE PARTIE

*SITUATION GENERALE ET DIFFICULTES DE L'INDUSTRIE BRITANNIQUE DEPUIS LA GUERRE*

Chapitre premier ..... 9

§ I :

*Bouleversement du commerce international après la guerre* . 9

§ II :

*Le commerce extérieur de la Grande-Bretagne depuis la guerre* ..... 14

§ III :

*Importance du chômage depuis la guerre* ..... 30

Chapitre II :

PRIX DE VENTE ET PRIX DE REVIENT ..... 42

Chapitre III :

SALAIRES ..... 51

Chapitre IV :

CHARGES FISCALES ..... 74

Chapitre V :

SURCAPITALISATION DES ENTREPRISES ..... 92

Chapitre VI :

ORGANISATION DÉFECTUEUSE DE LA PRODUCTION DANS CERTAINES INDUSTRIES ..... 98

I. Industrie houillère ..... 100
II. Industrie sidérurgique ..... 103
III. Industrie cotonnière ..... 104
IV. Influence des banques dans la réorganisation des industries ..... 107

## DEUXIEME PARTIE

### *SITUATION CRÉÉE A L'INDUSTRIE BRITANNIQUE PAR LA DEPRECIATION DE LA MONNAIE ET L'ETABLISSEMENT DU PROTECTIONNISME*

Chapitre premier :
MOUVEMENT VERS LE PROTESTIONNISME DEPUIS LA GUERRE ..... 113

Chapitre II :
CAUSES QUI AMENÈRENT L'ABANDON DE L'ÉTALON-OR ..... 126

Chapitre III :
LA SITUATION DE L'INDUSTRIE BRITANNIQUE DEPUIS L'ABANDON DE L'ÉTALON-OR ..... 141

Chapitre IV :
NOUVEAU RÉGIME DOUANIER. L'ANGLETERRE EST PROTECTIONNISTE ..... 160

*Conclusion* ..... 169

---

Imp. F. BOISSEAU, 34 rue du Taur — Toulouse